

## Las relaciones comerciales de América Latina: integraciones económicas regionales y análisis de la proliferación de acuerdos con los EE.UU.

*Renata Vargas Amaral\**

*Thalis Ryan de Andrade\*\**

### RESUMEN

El objetivo del presente artículo es hacer una reflexión acerca de la nueva geografía comercial de América Latina, relativa a los acuerdos celebrados con los EE.UU. Frente a las incertidumbres en el ámbito regional y multilateral, hoy existe un cierto predominio de un tercer movimiento en las relaciones económicas internacionales, esto es, la proliferación de tratados bilaterales. Aunque estos tratados asuman diferentes contenidos y obligaciones, en general tienen compromisos más rígidos para los países en desarrollo en América Latina, que las obligaciones firmadas en foros de negociación subjetivamente más amplios (como es el caso de la OMC).

**PALABRAS CLAVE:** relaciones económicas internacionales, OMC, regionalismo, tratados bilaterales, bloques económicos.

### ABSTRACT

The purpose of this article is reflecting over the new commercial geography of Latin America, with particular regard to the agreements executed with the United States. As a reaction to the regional and multilateral uncertainty, nowadays, a third group of international relations are prevailing: bilateral agreements. Although these treaties have different contents and obligations, in general, they imply more rigid commitments for developing countries in Latin America than those that derive from agreements celebrated within more ample negotiation forums such as the WTO.

**KEY WORDS:** international economic relations, WTO, regionalism, bilateral treaties, development, CAN, MERCOSUR.

FORO

\* Máster en Derecho de los Negocios Internacionales por la Universidad Complutense de Madrid; alumna del máster en Derecho/Relaciones Internacionales de la Universidad Federal de Santa Catarina, UFSC, Brasil.

\*\* Especialista en Comercio Exterior y Aduanas por la Universidad del Vale do Itajaí, UNIVALI; alumno del máster en Derecho/Relaciones Internacionales de la Universidad Federal de Santa Catarina, UFSC, Brasil.

## INTRODUCCIÓN

Las relaciones económicas internacionales vienen atravesando profundas transformaciones debido a los acuerdos celebrados entre los Estados y, principalmente después de la Segunda Guerra Mundial, por una cantidad de motivos que llevaron a los Estados a buscar intensificar sus lazos y reducir el proteccionismo de los mercados nacionales.

Con este objetivo, los Estados buscaban oportunidades de acceso a mercados de sus productos por la vía bilateral, regional, o multilateral, celebrando desde sencillos convenios, hasta complejos acuerdos promovidos en el ámbito mundial.

Cronológicamente, la firma de tratados bilaterales y los movimientos de integración regional, prácticamente tuvieron su génesis paralelamente al acuerdo multilateral de comercio, cuando en 1947 algunos países se mostraban dispuestos a realizar un esfuerzo coordinado para la creación de un sistema multilateral de comercio (GATT) institucionalizado que garantizara la liberalización de los flujos de mercaderías y un régimen de no discriminación comercial a escala global.

En medio de este cuadro construido en las últimas décadas, los acuerdos bilaterales también erigían relaciones de todo tipo entre los Estados, estableciendo tratados atractivos de inversiones, tratados de libre comercio de mercaderías o incluso tratados con dictámenes de propiedad intelectual.

Este movimiento de superposición de tratados que abordaban el mismo tema en el ámbito multilateral, regional y bilateral, en escala mundial, también se dio en América Latina. Entre el año 1989 y el año 2000 este continente ya tenía firmados 18 acuerdos preferenciales de comercio y otros seis o siete estaban en negociación.

Algunos bloques económicos en el continente latinoamericano florecen y parecen alcanzar sus objetivos como es el caso del CARIFTA/CARICOM, ALALC/ALADI, NAFTA; otros están en medio del camino como es el caso del Mercado Común del Sur (MERCOSUR); existe todavía el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que tuvo sus negociaciones suspendidas; por fin, está el proyecto que diseña nuevas perspectivas como es el caso del UNASUR.

Sin embargo, aunque se hayan arreglado muchos acuerdos preferenciales, algunos bloques no avanzan en su proceso de integración y deflagran un gran número de conflictos intrabloques. Además de esto, la consolidación de la participación de los países latinoamericanos en el sistema multilateral de comercio y el lanzamiento de una Ronda del Desarrollo (Ronda Doha) –todavía sin final–, tiene impedido el progreso económico de estos países.

En este escenario, surge como opción de los países latinoamericanos, para la solución de sus problemas comerciales, la antigua forma de celebración de acuerdos bila-

terales con los EE.UU., verificándose un cambio en la configuración de las relaciones económicas internacionales establecidas hasta el final del siglo XX. Hoy son más de 130 acuerdos regionales de comercio celebrados que ocasionan algún impacto al 90% de los miembros de la OMC. Entre estos países, inclúyanse varios países en desarrollo que ya firmaron por lo menos un acuerdo de este tipo.

Así mismo, con el alivio mediato que estos acuerdos proporcionan a los latinoamericanos, el presente artículo pretende analizar las razones de estos cambios y los rumbos que la celebración de estos compromisos con los EE.UU. pueden ocasionar a los países latinoamericanos.

Por lo tanto, en un primer momento, se analizará el fenómeno de superposición de ordenamientos regionales y multilaterales, en la configuración del actual panorama de las relaciones económicas y el eventual estancamiento de estos procesos para conducir a la vía bilateral como salida para la promoción del desarrollo. Al final, se quiere verificar en qué estándares la tendencia actual de proliferación de los tratados en América Latina se realiza, con el objetivo de entender las consecuencias de estos cambios.

Para eso, se hace necesario entender cómo se originaron los procesos de integración en América Latina.

## EL REGIONALISMO EN AMÉRICA LATINA

El regionalismo, como proceso de formación de bloques económicos entre los Estados, tuvo una mayor difusión a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial.<sup>1</sup> En este período, la pionera en la formación de una unión de Estados fue la Unión Europea que inició su proceso en 1950, y tiene hoy el modelo más exitoso de integración regional.

A la época de la constitución de la Comunidad Europea, se entendía el regionalismo como un modelo de integración, basado únicamente en la apertura económica y promoción del principio de la no discriminación. Hoy se habla de un nuevo regio-

---

1. Jamile B. Diz Mata, "La formación de acuerdos regionales y el papel de la OMC: breves consideraciones", en Luiz Otávio Pimentel, coord., *Direito Internacional e da Integração*, Florianópolis, Fundação Boiteux, 2003, p. 76, dice que la regionalización de los estados ha conocido un gran avance en la sociedad internacional después de la Segunda Guerra Mundial, sin embargo los enlaces entre países no es un fenómeno nuevo ni desconocido en la sociedad. Sobre esto, Paulo Roberto de Almeida, 1999, p. 273, acrecienta la experiencia pionera de *Zollverein*, en 1870 –la primera unión aduanera de Alemania antes de la unificación; un proyecto de un *customs union* (unión aduanera) desde Alaska hasta Tierra del Fuego, de 1899, hecha en la Primera Conferencia Americana; y, la experiencia de la *imperial preference* (preferencia comunitaria del mundo colonial británico) establecida en el marco de la conferencia de Toronto de la *Commonwealth*, en 1932–.

nalismo (el regionalismo abierto<sup>2</sup>) que además de las funciones que tenía anteriormente, también actúa como mecanismo de defensa frente eventuales presiones proteccionistas hechas por mercados extra-regionales.<sup>3</sup>

La existencia de intereses y valores comunes, la simetría económico-social y político-institucional, la complementariedad y consistencia de los valores e intereses compartidos, y el apoyo y el compromiso de cada Estado nacional a la asociación supranacional, son algunos de los requisitos necesarios para la formación de integraciones regionales.<sup>4</sup>

Después de la Segunda Guerra, América Latina adoptó un posicionamiento marginal en el escenario internacional, principalmente respecto a los más importantes flujos de productos materiales y bienes inmateriales (tecnología, capitales, *know-how*). De acuerdo con Paulo Roberto de Almeida eso ocurrió en virtud, sobre todo, de las opciones tomadas por América Latina en general en materia de políticas económicas desarrollistas, cuando se eligió el modelo sustitutivo de industrialización, por el cual la mayor parte de los países latinoamericanos han ido a un cierto cambio en las posiciones del mercado mundial.

## LA FORMACIÓN DE LOS BLOQUES ECONÓMICOS EN AMÉRICA LATINA

Entre los proyectos de integración latinoamericana, el más antiguo tuvo inicio en 18 de febrero de 1960, cuando se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Este bloque económico tenía por objetivo central la configuración de un área de libre comercio que contaba entre sus miembros a: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

La ALALC fue muy festejada, sin embargo, no llegó a ser implementada. Más tarde, en 1980, sus miembros decidieron relanzar el proyecto de integración sur americana, y del esfuerzo común nació la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que tenía por objetivo crear un mercado común latinoamericano.<sup>5</sup> El

---

2. Terminología utilizada por la CEPAL. Significa un sistema de regionalismo que intenta conciliar el intercambio de preferencias arancelarias y otras ventajas exclusivas en bases geográficas adscritas con principios multilaterales y no discriminatorios del sistema administrado por el GATT/OMC (Almeida, 1999, p. 273).

3. Jamile B. Diz Mata, "La formación de acuerdos regionales y el papel de la OMC; Breves consideraciones", p. 76.

4. *Ibid.*, p. 77.

5. La ALADI entró en vigor en 12 de agosto de 1980. Tiene como base jurídica el art. 2, "c" de la cláusula de habi-

Tratado de Montevideo de 1980 reguló expresamente el paso de la ALALC a la ALADI.<sup>6</sup>

La ALADI, entre otras atribuciones, ha incorporado las bases de negociaciones comerciales de la ALAC y permitió la negociación de nuevos instrumentos de apertura arancelaria, como los acuerdos de complementación económica (ACE), que permiten a los Miembros de la ALADI profundizar, bilateralmente, sus vínculos comerciales.<sup>7</sup>

En el ámbito de la ALADI se han formado dos importantes zonas preferenciales plurilaterales: la Comunidad Andina y el MERCOSUR.

El Grupo Andino (hoy, Comunidad Andina o Pacto Andino), formado por acuerdo firmado en 16 de mayo de 1969 y reformado en Comunidad Andina (CAN) por el Protocolo de Quito de 12 de mayo de 1987, se configura hoy en una unión aduanera que tiene como integrantes Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela.

El Acuerdo de Cartagena,<sup>8</sup> que estableció el Grupo Andino en 1969, definió un modelo de integración supranacional, con normas de aplicación directa y con un Tribunal con poderes para sancionar los incumplimientos de la normativa comunitaria. Tiene el objetivo de hacer restricciones a la entrada de capital extranjero, a base de estudios de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), órgano de la ONU.

Al lado de la Comunidad Andina y en el marco de la ALADI se celebró el 26 de marzo de 1991 el Tratado de Asunción,<sup>9</sup> que ha dado vida al MERCOSUR.

El MERCOSUR cuenta actualmente con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay como sus miembros plenos y, según su tratado constitutivo, tiene por objetivo la integración de los miembros por medio de la libre circulación de bienes, servicios y factores de producción, con el posterior establecimiento de una Tarifa Externa Común (TEC) y, en último grado, con la adopción de una Política Comercial Común.

---

litación del GATT. Trátase de una zona preferencial regional y marco para la celebración de zonas subregionales y otros acuerdos preferenciales.

6. Susana Zalduendo de Cazar, "Las reglas multilaterales de comercio y las de los acuerdos regionales de integración ¿oposición o coexistencia de ordenamientos?", en *Temas de derecho industrial y de la competencia. Derecho del comercio internacional, acuerdos regionales y OMC*, vol. 6, Buenos Aires, Ciudad Argentina, 2004, p. 147.
7. Isabel Garzón, "Algumas reflexões sobre a UNASUL In Pontes: entre o comércio e o desenvolvimento sustentável", vol. 3, 2007, p. 20.
8. Acuerdo subregional de integración económica, suscrito en octubre de 1969 por Bolivia, Colombia, Chile, Perú, Ecuador, y declarado compatible con el Tratado de Montevideo y sus instrumentos jurídicos. Venezuela se adhirió el 13 de febrero de 1973 y Chile denunció el Tratado el 30 de octubre de 1976.
9. El Tratado entró en vigor el 9 de noviembre de 1991.

En el 2001 la Comunidad Andina (CAN) y el MERCOSUR establecieron un Dialogo Político y de Concertación con la intención de trabajar en una asociación estratégica entre bloques, aproximando los mecanismos de cooperación política y diplomática, y buscando mejorar la inserción de toda la región en el mercado mundial.

Para demostrar la intención de configurar una asociación estratégica, varios Acuerdos de Complementación Económica (ACE) fueron firmados entre países de la Comunidad Andina y del MERCOSUR,<sup>10</sup> lanzándose las bases de las relaciones comerciales sobre las cuales se está delineando la Unión de Naciones Sur Americanas (UNASUR), hoy en fase de creciente desgravación arancelaria.

Como consecuencia de las negociaciones y de los diálogos políticos entre los bloques, los miembros de la CAN y del MERCOSUR adquirirán todos el *status* de miembros asociados, de manera que los países que la componen que son miembros de la CAN, son también miembros asociados del MERCOSUR, como los que son miembros del MERCOSUR son miembros asociados de la CAN.

Analizándose los acuerdos preferenciales en América Central –fuera del ámbito de la ALADI– el acuerdo más importante es el *Caribbean Free Trade Asociación* (CARIFTA), firmado el 15 de diciembre de 1975 por Antigua, Barbados, Guyana y Trinidad y Tobago, en el que se buscaba la liberalización del comercio regional entre estos países y fue sustituido en 14 de julio de 1973 por el *Caribbean Common Market*, el CARICOM.<sup>11</sup>

El CARICOM es hoy una unión aduanera y económica configurada bajo la base jurídica del artículo XXIV del GATT, y tiene como miembros: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, Santa Lucía, San Cristóvan e Névis, Surinam, Trinidad y Tobago.<sup>12</sup>

Otro acuerdo creado para la liberalización de flujos comerciales que engloba un país de América Latina y dos países desarrollados es el *North Free Trade Agreement*

---

10. Se firmaron algunos ACE, entre ellos: i) ACE No. 36, entre Bolivia y el MERCOSUR; ii) ACE No. 59, firmado por Colombia, Ecuador y Venezuela, por un lado, y MERCOSUR, por otro; iii) ACE No. 58, entre Perú y el MERCOSUR (Isabel Garzón, “Algunas reflexões sobre a UNASUL In Pontes: entre o comércio e o desenvolvimento sustentável”, p. 20).

11. El CARICOM tiene una población de 14,6 millones de habitantes, un PIB de US \$ 28,1 billones, exportaciones en torno de US \$ 12,6 billones e importaciones de aproximadamente US \$ 15,9 billones. Representa 0,25% del total de los bloques económicos que negocian la formación del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), idealizada por los EE.UU. en 1994.

12. La Asociación de Libre Comercio del Caribe (*Caribbean Free Trade Association*) fue sucedida por la Comunidad del Caribe (*Caribbean Community*) cuando se adhirieron a la segunda los socios de la primera, en un proceso llamado *fade out* (Waldemar Hummer; Diezmar Prager, *GATT, ALADI y NAFTA: pertinencia simultánea a diferentes sistemas de integración*, Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998, pp. 68-73).

(NAFTA),<sup>13</sup> firmado el 1 de enero de 1994 por México, EE.UU. y Canadá. El NAFTA tiene el objetivo de alcanzar una zona de libre comercio y de preferencias arancelarias. Para eso, el bloque aplica normas de Derecho internacional general, con especificaciones de decisiones del propio acuerdo constitutivo.

## PERTENENCIA A VARIOS BLOQUES

Conforme fue mencionado anteriormente, estos acuerdos regionales firmados coexisten con acuerdos a nivel multilateral y bilateral, resultando en una superposición de ordenamientos jurídicos respecto a las mismas materias.

Este fenómeno es bien claro de percibir a partir de la década de 1980, cuando ocurrió una rápida multiplicación de acuerdos de integración económica, además de las disciplinas establecidas a partir de 1994 con el sistema GATT/OMC,<sup>14</sup> haciendo, así, que muchos de sus 151 miembros participaran de más de un acuerdo de integración.

En este sentido, esta participación simultánea en varios acuerdos crea un enmarañado de relaciones comerciales entrecruzadas, conocida como *spaghetti bowl*,<sup>15</sup> en razón de la confusa y difícil administración de estas relaciones y de sus ordenamientos jurídicos.<sup>16</sup>

Para este conglomerado de relaciones el término *hub and spokes* es el que mejor ilustra la situación, en la medida que un país (*hub*) está vinculado, a través de acuerdos preferenciales, a varios países (*spokes*). Sin embargo, a pesar de un país (*hub*) estar conectado a cada país (*spokes*), estos no están vinculados convencionalmente entre sí. Esta terminología desarrollada por los canadienses Lipsey, Kowalczyk e Wonnacott en los años 1990, hasta hoy continúa representando bien esta superposición de acuerdos.<sup>17</sup>

Esta teoría tiene especial importancia en América Latina, pues, de acuerdo con Hummer y Praeger, en ningún otro continente del mundo existen tantas zonas de inte-

---

13. La traducción de NAFTA es Tratado de Libre Comercio de la América del Norte (TLCAN).

14. Susana Zalduendo de Cazar, "Las reglas multilaterales de comercio y las de los acuerdos regionales de integración ¿oposición o coexistencia de ordenamientos?", p. 145.

15. Denominación atribuida al economista Jagdish Bhagwati.

16. De acuerdo con datos de la OMC, a partir del inicio de la década de 1990, y en particular después de la creación de la OMC en 1995, obsérvase un aumento de acuerdos regionales y bilaterales de comercio. A base de los datos de la organización, más de 265 acuerdos fueron notificados hasta mayo de 2003, estimándose que hasta 2005, el número de notificaciones se puede aproximar a 300 (WTO, 2007).

17. Waldemar Hummer; Diezmar Praeger, *GATT, ALADI y NAFTA: pertinencia simultánea a diferentes sistemas de integración*, p. 26.

gración regionales y subregionales como en América Latina y el Caribe.<sup>18</sup> Las varias zonas preferenciales que se crearon en este continente, desde la ALAC en 1960, solamente fueron posibles en virtud del artículo XXIV del GATT/1947,<sup>19</sup> y más tarde por la Cláusula de Habilitación.<sup>20</sup>

Tomando el ejemplo latinoamericano de la ALADI, esta alberga, además de los acuerdos del MERCOSUR y de la Comunidad Andina, una serie de acuerdos preferenciales y de asociación entre sus miembros. Además de estos, no se puede olvidar que son también todos miembros de la OMC.

De esta forma, en la ALADI ocurre hoy un fenómeno llamado de subregionalismo, de manera que participan simultáneamente dos o más Estados de dos o más zonas preferenciales, haciendo que el ordenamiento jurídico de la ALADI contenga todos los demás ordenamientos –en este caso el de MERCOSUR y de la Comunidad Andina son los más significativos–, propiciando a su convergencia final un mismo grado de integración y consecuente formación de un espacio económico común.<sup>21</sup>

Por otro lado, desde 1995, se observa que el fenómeno subregional no alberga solamente acuerdos del tamaño del MERCOSUR o de la Comunidad Andina, sino que abarca también acuerdos de asociación entre estos tipos de organización con países individualmente considerados. De acuerdo con Hummer y Praeger, este fenómeno se originó a partir del gran desarrollo del sistema del MERCOSUR, que pasó a llamar la atención de toda América Latina como una buena opción de asociación para los demás países no miembros dentro de la región.

No obstante, no siempre estos bloques económicos latinoamericanos guardan la armonía entre sus compañeros comerciales.

---

18. *Ibid.*, p. 65.

19. El art. XXIV Del GATT establece una excepción a la cláusula de la Nación más Favorecida (NMF), teniendo como fundamento la formación de Zonas de Libre Comercio (ZLC) y Uniones Aduaneras (UA).

20. En 1979 las partes contratantes del GATT instituyeron la Cláusula de Habilitación (o *Enabling Clause*) para que los países en desarrollo pudiesen celebrar acuerdos regionales o multilaterales para la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias entre sí, como para tratamiento preferencial y más favorable por parte de los países desarrollados.

21. Los autores advierten que la constitución de una regional podrá implicar la modificación del ordenamiento jurídico de la zona preferencial regional (caso en que se aplicaría el art. 41:1 de la Convención de Viena de 1969) o estar prevista como mecanismo dentro de este mismo ordenamiento, como un mecanismo destinado a producir y colaborar con la realización a nivel regional (Waldemar Hummer; Diezmar Praeger, *GATT, ALADI y NAFTA: pertinencia simultánea a diferentes sistemas de integración*, p. 74).



## **INESTABILIDADES INTRABLOQUES EN AMÉRICA LATINA**

La participación en un bloque económico puede ser (como muchas veces es) muy ventajosa para los países integrantes del bloque, ya que existen intereses comunes de todos los países contratantes, significativas reducciones arancelarias y de barreras no arancelarias (como las trabas burocráticas), configurándose una actuación en grupo, mucho más fuerte frente al sistema multilateral de comercio.

Con todo, existen también muchos problemas y limitaciones de comercio, establecidas por el grupo con relaciones que no son parte del bloque económico. Eso puede ser muy desventajoso, principalmente para los países con una economía poco significativa, como ideológicamente contraria al gobierno de los países que pertenecen al bloque.

Para traer algunos ejemplos de inconsistencias de los acuerdos regionales frente a la proliferación de acuerdos bilaterales de miembros de bloques regionales en América Latina, sobre todo con los EE.UU., se analizarán las negociaciones extra MERCOSUR, entre Uruguay y los EE.UU.

Son conocidas las reclamaciones frecuentes por parte de Uruguay y Paraguay de que sus opiniones no fueron tomadas en cuenta en las principales decisiones del bloque. Especialmente Uruguay reclama constantemente de las trabas burocráticas impuestas por Brasil, que impiden que sus productos lleguen al mercado brasilero, lo que ha llevado al país a acumular, en los últimos tres años, un déficit en el comercio con Brasil.

En la búsqueda de una mejor oportunidad para la economía interna del país, el Uruguay firmó el 25 de enero de 2007, un Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones (TIFA)<sup>22</sup> con los EE.UU., dejando abierta la posibilidad de negociar un Acuerdo de Libre Comercio en el futuro.

Lo que ocurre es que existe la posibilidad de que Uruguay firme efectivamente un TLC con los EE.UU., contrariando la prohibición del Tratado de Asunción. La firma de un TLC fuera de la zona y la simultánea pertenencia al esquema de unión aduanera y arancelaria externa común que tiene hoy el bloque, viene ocasionando mucho malestar a los gobernantes de los otros tres países miembros efectivos del grupo, pues tal hecho puede debilitar significativamente al bloque, que ya posee inestabilidades en la ejecución de su propia unión aduanera.<sup>23</sup>

---

22. Del inglés, *Trade and Investment Framework Agreement*. El TIFA, por sí, es nada más que un acuerdo de cooperación comercial y de inversiones.

23. Además de eso, antes de firmar el TIFA, el Uruguay ya había ratificado en 1 de noviembre de 2006 un acuerdo

Otro ejemplo más significativo de país que viene fomentando progresivamente la firma de TLC con los EE.UU. es Chile.<sup>24</sup> El caso del Chile es menos complicado porque el país no pertenece a ningún acuerdo subregional como miembro efectivo, sino solamente a la OMC y al sistema de la ALADI, el que confiere a Chile una mayor movilidad para la firma de acuerdos bilaterales, permitidos tanto por el Tratado de Marrakech como por el Tratado de Montevideo, desde que se observó la cláusula de nación más favorecida prevista en ambos tratados (art. I del GATT y art. 18 del Tratado de Montevideo).<sup>25</sup>

En la búsqueda de mejores condiciones y mayor inserción para sus economías en el mercado mundial, todavía es importante destacar el gran acuerdo celebrado entre América Central y los EE.UU., que en 28 de mayo de 2004 culminó en la firma del CAFTA –*Central America Free Trade Agreement*–. La previsión es que este acuerdo elimine aranceles y otras barreras al comercio, y aumente las oportunidades regionales para trabajadores, consumidores, agricultores y prestadores de servicios de todos los países.<sup>26</sup>

No obstante, acuerdos celebrados por estos países no se limitan al plan regional, insertándose en un escenario todavía más amplio: el sistema multilateral de comercio.

## LA PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

Al final de la Segunda Guerra Mundial, había un consenso de los países vencedores sobre la necesidad de creación de instrumentos que garantizaran la paz mundial. Especialmente los EE.UU. defendían una posición de que la paz mundial requeriría una coordinación de intereses económicos<sup>27</sup> y cooperación financiera internacional.

---

bilateral de inversiones con los EE.UU., dando indicios de que las relaciones comerciales y de inversiones con aquél país se aproximaban desde hacía algún tiempo.

24. Este acuerdo envuelve productos agrícolas, industriales y otros productos no agrícolas y servicios. Informaciones ofrecidas por la página web oficial del despacho norteamericano *United States Trade Representative* (USTR, 2007).

25. Es importante observar que Chile firmó, el 27 de junio de 1996, un acuerdo para la constitución de una zona de libre comercio con el MERCOSUR. Este acuerdo entró en vigor el 2 de octubre del mismo año y fue instrumentalizado por un Acuerdo de Complementación Económica (ACE), que es un mecanismo permitido por el art. 4 del Tratado de Montevideo (Waldemar Hummer; Diezmar Prager, *GATT, ALADI y NAFTA: pertinencia simultánea a diferentes sistemas de integración*, p. 83).

26. USTR, 2007.

27. Estos intereses estaban en el centro de la atención de la Conferencia de Bretton Woods en 1944, que creó el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD), más

Igualmente, con la política proteccionista después de la guerra, además de la creación del FMI y del BM, fue establecida en Bretton Woods la Organización Internacional del Comercio (OIC) que, la verdad, nunca ha funcionado.<sup>28</sup>

No obstante, nació el Acuerdo General de Tarifas y Comercio en 1947 –GATT– que, aprovechando disposiciones para la creación de la OIC, propugna desarrollar el total uso de recursos del mundo y expandir la producción y el cambio de bienes,<sup>29</sup> además de “promover un comercio más ‘libre y más justo’, mediante reducción de aranceles, eliminación de barreras no arancelarias, abolición de prácticas de competencia desleal, aplicación y control de los acuerdos comerciales y arbitraje de los contenciosos comerciales”.<sup>30</sup>

La consecuente evolución de este sistema y las rondas de negociaciones multilaterales influirán en la institucionalización de estos acuerdos por medio de la creación de la OMC en 1994.<sup>31</sup> Conforme ya se dijo, este sistema tiene vigor simultáneamente a una serie de acuerdos comerciales regionales,<sup>32</sup> cuya relación con la OMC no es necesariamente de antagonismo, sino de complementariedad.

---

conocido como Banco Mundial (BM), con el objetivo de asegurar la estabilidad financiera internacional, restringiéndose la especulación monetaria.

28. A pesar del esfuerzo activo en las negociaciones de la OIC, el congreso de los EE.UU. no ratificó las negociaciones de la Conferencia, lo que resultó en la no creación de la organización. Lo que se hizo fue entonces, aprovechar algunos de los principios establecidos en la Carta de la Habana para intentar elaborar un tratado que regulara los cambios comerciales, sin una estructura institucional fija.
29. Bernard Hoekman; Michel Kostecki, “The political Economy of the World Trade System: The WTO and Beyond”, New York, Oxford University Press, 2001, p. 37.
30. Kjeld Jakobsen, *Comércio internacional e desenvolvimento: do GATT à OMC*, São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2005, p. 32.
31. En abril de 1994 concluyó la Ronda Uruguay –que empezó en 1986– en la Conferencia de Marrakech. La Ronda Uruguay fue muy importante para el comercio internacional, teniendo como principales resultados, de acuerdo con Jacobsen: i) una reducción arancelaria de bienes industriales; ii) el Acuerdo respecto a Comercio de Servicios (GATS), que se constituyó con una variedad de principios y reglas para liberalizar este sector; iii) el Acuerdo sobre Medidas de Inversiones relacionadas al comercio (TRIM) que eliminó reglamentaciones que restringían o desviaban el comercio en lo que se refiere a inversiones –sobre todo la regla del tratamiento nacional o de restricciones cuantitativas–; iv) el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual (TRIP) transfirió de la OMPI al GATT todo el control de las reglas previamente definidas sobre propiedad industrial, derechos de autor y protección de circuitos integrados; v) el Acuerdo sobre Textiles y Vestuario previó eliminar los contingentes de exportaciones de textiles apoyados en el Acuerdo Multifibras en el plazo de diez años, a partir de 1995; vi) se decidió la creación de la OMC, que incorporaría todos los principios y disciplinas del GATT, que entraría en vigor a partir de enero de 1995, creando la institución permanente prevista en el ámbito del sistema Bretton Woods después de la Segunda Guerra Mundial; vii) el Sistema de Solución de Diferendos reformulado para ser aplicado por la OMC con mayor eficacia.
32. Regionalismo, en las palabras de Alan Winters, puede ser definido como cualquier política diseñada para reducir barreras arancelarias entre un grupo de países, no importando si estos países son vecinos o están geográficamente cerca unos de los otros (Alan Winters, “Regionalism vs. Multilateralism”, World Bank, Policy Research Working paper 1687, november, 1996, p. 7. Disponible en: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org), consultado en 07 sep. 2007). A

Llama la atención el hecho de que desde 1960, o sea, menos de 12 años de la entrada en vigor del GATT<sup>33</sup> y, por lo tanto, en el principio de las negociaciones multilaterales, América Latina ya estaba negociando paralelamente su proyecto de integración con la creación de la ALALC, seguida por el Grupo Andino en 1969. Tal hecho deja claro que, junto al sistema multilateral, existente a partir del final de la Segunda Guerra Mundial, se fueron formando grupos regionales en América Latina que podían presentar riesgo al sistema multilateral de comercio.

Esta preocupación es importante ya que las negociaciones intrabloques pueden cambiar los rumbos de las negociaciones y la manera cómo los bloques regionales responden al sistema económico mundial. Por otro lado el regionalismo, al permitir una fuerte internalización de los beneficios de la liberalización económica, parece facilitar un comercio más libre, inclusive en el ámbito multilateral.<sup>34</sup>

A pesar de que el regionalismo tiene momentos de dificultades en la tarea de integrar económicamente a sus pares, se puede afirmar que los Estados no intentan abandonar la adopción de este modelo de acuerdos preferenciales, pues su validez, inclusive, continúa vigente en el sistema multilateral de comercio mediante la aplicación del art. XXIV del GATT.

## **LA INTEGRACIÓN DE LOS BLOQUES ECONÓMICOS LATINOAMERICANOS AL SISTEMA MULTILATERAL: EL ARTÍCULO XXIV DEL GATT**

El regionalismo económico es defendido por la OMC, ya que a través de la excepción a la cláusula de la nación más favorecida los países se pueden asociar en espacios económicos integrados, con la finalidad de conseguir ventajas económicas y comerciales recíprocas, sin tener la necesidad de ofrecer o conceder estas ventajas a países que no sean parte del mismo bloque.

Esta excepción está establecida por el art. XXIV del GATT, que autoriza la celebración de zonas de libre comercio y uniones aduaneras, exceptuando el tratamiento preferencial que entre sí mismo se otorga a los miembros de esta zona de multilateralización, impuesta por el art. I del GATT (cláusula de la nación más favorecida). En otras palabras, sin excepción, la desgravación arancelaria resultado de la consti-

---

su vez, el multilateralismo es una característica del sistema económico mundial, en el que se observa el comportamiento individual de los países (y no en grupo, como en el regionalismo) en el ámbito mundial, regulado por la OMC.

33. El GATT entró en vigor en 1948.

34. Alan Winters, "Regionalism vs. Multilateralism", p. 2.

tución de una unión aduanera o zona de libre comercio debe ser extendida a todos los miembros de la OMC, en virtud del art. I del GATT.<sup>35</sup>

Para tener una idea de su utilización, hasta diciembre de 2002 se tenían notificado al GATT/OMC aproximadamente 250 acuerdos comerciales regionales. Actualmente, se calcula que opere, o esté en proceso de negociación, un número aproximado de 300 acuerdos comerciales regionales.<sup>36</sup>

En este contexto, América Latina fue una de las regiones pioneras en materia de integración y continúa siendo protagonista de algunas de las principales iniciativas registradas a escala internacional, que va desde acuerdos subregionales (MERCOSUR, CAN, CARICOM) y regionales (ALADI), hasta iniciativas de involucrar todo el continente (ALCA).

La evaluación de los efectos de estos acuerdos sobre el sistema multilateral de comercio varía dependiendo del contenido y de los países involucrados. Por lo tanto, es todavía una cuestión actual en los debates sobre el tema la de saber si tales acuerdos fortalecen el multilateralismo, promoviendo una liberalización de comercio más profunda entre las partes, o lo debilitan en razón de la creación de barreras más restrictivas a los no participantes.

Es importante llamar la atención también, sobre el hecho de que la creciente negociación de acuerdos subregionales y bilaterales se debe al hecho de que el sistema multilateral posee todavía enormes desigualdades y pequeñas perspectivas de ventajas cuantitativas para países en desarrollo en la actual Ronda del Desarrollo (de US \$ 16 hasta US \$ 90 billones en 2015).<sup>37</sup> Además de eso, la insistencia de los países desarrollados (sobre todo los EE.UU. y la Unión Europea) en mantener barreras de acceso a sus mercados agrícolas, subsidios a sus exportaciones y medidas de ayuda interna, han creado una fuerte insatisfacción de los países en desarrollo, liderados especialmente por el Brasil y la India en la actual Ronda Doha.<sup>38</sup> Todo este escenario ha estimulado las negociaciones subregionales y bilaterales en América Latina, y ejemplo de los acuerdos comentados en el próximo ítem.

---

35. Waldemar Hummer; Diezmar Prager, *GATT, ALADI y NAFTA: pertinencia simultánea a diferentes sistemas de integración*, p. 92.

36. WTO, 2007.

37. World Bank, 2007.

38. La Ronda Doha, también llamada la Ronda del Desarrollo, se inició en 2001, y tiene una ambiciosa agenda para el desarrollo a escala mundial (WTO, 2007).

## LA PROLIFERACIÓN DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC) EN AMÉRICA LATINA

Con los problemas planteados en el ámbito de acuerdos regionales y multilaterales,<sup>39</sup> la búsqueda por la firma de tratados bilaterales de comercio es una eficiente salida<sup>40</sup> para la profundización comercial,<sup>41</sup> especialmente para los países en desarrollo, como es el caso de la gran mayoría de América Latina.

El intento fracasado de reglamentar los temas de inversiones en la Ronda Doha y sus pocos progresos, también motivan la firma de estos acuerdos con un pequeño número de países.<sup>42</sup>

No obstante, lo amplio del ámbito de los asuntos que estos tratados abarcan, los de mayor importancia son los que contienen provisiones sobre comercio (TLC), inversiones (BIT) y propiedad intelectual (TRIP *plus*).<sup>43</sup>

Así, a continuación se demostrará qué tipos de compromisos han asumido los países de América Latina en los acuerdos preferenciales, para promoción de su desarrollo.

---

39. Matsushita resalta la importancia de los TLC para la superación de incertidumbres negociables en el ámbito regional y multilateral. La reducción de países negociantes, por varias razones, facilita el éxito de los acuerdos. Además, una serie de firmas de tratados puede pavimentar el camino para el éxito de una negociación en un ámbito subjetivo mucho mayor. (Mitsuo Matsushita, "Governance of International Trade under World Trade Organization Agreements: Relationships between World Trade Organization Agreements and Other Trade Agreements", en *Journal of World Trade*, abril, 2004, p. 193).

40. Es importante tener en cuenta que esta "ventaja" está muy vinculada al contenido de las reglas firmadas. Para Hoekman, en teoría, la cooperación internacional ayuda a los países a aumentar su comercio y su credibilidad para la atracción de inversiones. Por otra parte, las reglas no benefician a todos los que firman. En otras palabras, la estrategia americana, *e.g.*, es una oferta parcial de largo acceso a mercados de este país, a cambio de algunas reglas que puedan o no beneficiar a los países en desarrollo contratantes. (Bernard Hoekman; Michel Kosteci, *The political Economy of the World Trade System: The WTO and Beyond*, p. 950).

41. Bajo los miembros de la OMC, hasta hace poco tiempo, Corea y Japón eran los únicos países que no tenían firmado un TLC o acuerdo regional. Por otro lado, esto ha cambiado rápidamente y Japón ha firmado un tratado de libre comercio con Singapur y las tratativas para la firma de un TLC entre Corea y Japón han avanzado. (Mitsuo Matsushita, "Governance of International Trade under World Trade Organization Agreements: Relationships between World Trade Organization Agreements and Other Trade Agreements", p. 192).

42. Yong-Shik Lee, "Foreign Direct Investment and Regional Trade Liberalization. A viable answer for economic development?", en *Journal of World Trade*, ago. 2005, p. 702.

43. Por cuestiones de metodología, en este artículo se clasifican los TLCs de acuerdo con su contenido preponderante, o sea: TLC/FTA –Tratado de Libre Comercio o *Free Trade Agreement*– (contempla solamente cuestiones de acceso a mercados y liberalización de servicios); TBI/BIT –Tratado Bilateral de Inversión o *Bilateral Investment Treaty*– (inversiones *stricto sensu*); y, TLC sobre derechos de la Propiedad Intelectual.

## TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN AMÉRICA LATINA (TLC *STRICTO SENSU*)

Para los países de América Latina, la ausencia de consenso en el sistema multilateral de comercio y las incertidumbres de los procesos regionales de integración llevan a estos países al sueño de firmar un TLC con potencias que tengan grandes mercados como los EE.UU. Sin embargo, el deseo no es simple como parece, pues, no es siempre seguro que la firma de tratados de libre comercio entre países en desarrollo y potencias económicas se constituya en un mecanismo seguro de negociación. En otras palabras, es muy probable que el TLC no tenga equilibrio en sus reglas,<sup>44</sup> teniendo en cuenta que el poder de negociación entre solamente dos miembros es mucho más limitado que entre bloques o grupos.

Históricamente, este proceso de firma de tratados bilaterales entre países desarrollados (PD) y países en desarrollo (PED) se inició en América Latina en los años 90, cuando México ratificó un acuerdo preferencial con EE.UU.<sup>45</sup> En la misma época, otros países como Chile, Argentina, Paraguay, Uruguay, Brasil, formalmente o informalmente se aproximaron a EE.UU. y empezaron tratativas sobre acuerdos de libre comercio, en la búsqueda de liberalizar servicios de seguros, consultoría financiera, servicios de telecomunicaciones, especialmente, en la modalidad de presencia comercial.<sup>46</sup>

En este sentido, el interés del presidente Bush en la época llevó, en 1991, a firmar con 26 países los llamados “*framework agreements*”, es decir, acuerdos que conmiaban a los países en desarrollo a la realización de concesiones unilaterales en materia de inversiones y comercio en las relaciones económicas con los EE.UU., a cambio de una aproximación a su mercado.<sup>47</sup>

---

44. Es notorio que el punto de vista de un país desarrollado se contrapone al de un país en desarrollo. Para Lee, en la perspectiva de facilitación industrial, el libre comercio entre países desarrollados y en desarrollo puede facilitar la instalación de industrias de manufacturas en estos países, mas en la medida en que las reglas del TLC van a buscar la eliminación de barreras comerciales, también van a reducir la habilidad de los países en desarrollo de ofrecer protección comercial para sus industrias. (Yong-Shik Lee, “Foreign Direct Investment and Regional Trade Liberalization. A viable answer for economic development?”, en *Journal of World Trade*, ago. 2005, p. 707).

45. El primer tratado de libre comercio firmado entre la potencia americana y la nación mexicana en los años 90 tuvo un “efecto dominó” en el resto de América. (TLCAN/NAFTA) (Richard Baldwin, *A domino theory of regionalism*, NBER working paper series, National Bureau of Economic Research, disponible en: [www.repec.org](http://www.repec.org), 1993, pp. 2-3. Consultado en 13 sep. 2007.).

46. Bernard Hoekman; Michel Kostecky, *The political Economy of the World Trade System: The WTO and Beyond*, p. 955.

47. Richard Baldwin, *A domino theory of regionalism*, p. 3.

A pesar de esta búsqueda incesante para la firma de un acuerdo bilateral con los EE.UU. que contagi3 a los latinoamericanos, estos pa3ses vecinos deb3an mirar los perjuicios asumidos a largo plazo. De hecho, a excepci3n de Brasil y M3xico, la mayor3a de los pa3ses de Latinoam3rica pueden ganar menos con los TLC firmados que lo que EE.UU. puede ganar con estos pa3ses. No se olvide el hecho de que el incentivo para firmar TLC con EE.UU. puede atraer inversiones. Lo que se acent3a es que la firma del acuerdo ciertamente puede traer graves restricciones comerciales para los pa3ses en desarrollo. Una mejor salida para los pa3ses latinoamericanos es la reducci3n de sus barreras entre ellos mismos, pues, as3, tendr3an, a largo plazo, grandes beneficios en sus exportaciones.<sup>48</sup>

Sin el prop3sito de agotar esta idea, vale destacar tambi3n que estos tratados de libre comercio no contienen solamente obligaciones sobre acceso a mercados, tambi3n contemplan cuestiones sobre derechos de propiedad intelectual e inversiones abordados en seguida.

## **TRATADOS BILATERALES DE INVERSIONES EN AM3RICA LATINA (TBI/BIT)**

A diferencia del comercio que ha logrado una disciplina en el 3mbito multilateral, la tentativa de la OCDE de establecer un acuerdo multilateral sobre inversiones<sup>49</sup> fue un fracaso.<sup>50</sup> Igualmente, el acuerdo sobre inversiones firmado como resultado de la Ronda Uruguay (Acuerdo TRIM) para reglamentar las medidas gubernamentales que afectan el comercio fue infructuosa, pues la extensi3n de dicho acuerdo es muy limitada, contemplando solamente reglas generales.

Frente a la ausencia de un r3gimen reglamentario general para las inversiones, los pa3ses pasaron a firmar acuerdos bilaterales de inversiones (BIT<sup>51</sup>) que garantizan

---

48. Erzan, Refik; Yeats, Alexander, "Free Trade agreements with United States: What's in it for Latin America", January 1992, Policy Research working papers, International Economics Department, The World Bank, p. 01. Disponible en: <www.repec.org>. Consultado el 13 de agosto, 2007.

49. El t3rmino "inversiones extranjeras" significa la aplicaci3n de recursos (dinero o t3tulos) con la perspectiva de volver lo mismo en forma de lucro, dividendos. Esta inversi3n ser3 extranjera si estos recursos son provenientes de otro Estado como, e.g., la compra de sociedades, equipamientos, instalaciones, o t3tulos financieros ubicados en un pa3s por sociedades, gobiernos o individuos de otro pa3s. (Thalis Ryan de Andrade, "Perspectivas para arbitragem em investimentos estrangeiros no Brasil", en *Estudos de Direito Internacional*, Curitiba, Juru3, 2007, p. 473).

50. La firma de un Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) en 1998 no logr3 3xito por las diferencias de opiniones entre los propios pa3ses desarrollados, especialmente de Francia que entend3a que este acuerdo ten3a problemas fundamentales como el de poner los intereses privados sobre la soberan3a estatal.

51. Del ingl3s, *Bilateral Investment Treaties* (Tratados Bilaterales de Inversiones, TBI). No obstante el derecho de propiedad intelectual ser com3nmente abarcado en los t3rminos de inversi3n, caracterizando efectivamente una



seguridad jurídica y minimizasen los efectos colaterales originarios de estos aportes de capital en otros países y, en especial, garantizaran a los inversionistas de los Estados que reciben la inversión, la seguridad jurídica de los riesgos de expropiaciones por los países en desarrollo. Esta necesidad de producir mecanismos para proteger y fomentar la inversión extranjera hizo que el número de BIT proliferase rápidamente.<sup>52</sup> Se calcula que hoy existen casi 3.000 BIT firmados.<sup>53</sup> Sin embargo, a igual de lo que ocurre con los TLC, la celebración de los BIT no siempre es ventajosa como puede parecer.

Una tesis para esta incertidumbre se apoya en el trabajo del Banco Mundial divulgado en 2003, donde se asevera que no fue comprobada la relación entre la firma de estos acuerdos y el desarrollo de su capacidad de atraer inversiones.<sup>54</sup> Además, los BIT no substituyen a instituciones nacionales frágiles, más aún si solamente complementan la atracción de inversiones en países que tengan instituciones razonablemente consistentes. Se advierte, por otro lado, la posibilidad de que, en poco tiempo, los BIT estimularán la atracción de inversiones.<sup>55</sup>

Otro argumento es que los países latinoamericanos despojados de competitividad en el mercado internacional son incapaces de atraer inversiones,<sup>56</sup> y pueden acabar

---

tendencia de proteger la propiedad intelectual por medio de acuerdos de inversión y asegurando una potencial garantía a los inversionistas bajo el BIT, este asunto será suministrado en el tópico siguiente.

52. Del mismo modo que otros países, Brasil firmó 14 BIT –todos con países europeos– y dos protocolos regionales para protección de inversiones extranjeras (MERCOSUR), entre febrero de 1994 hasta junio de 2006. No obstante, más conservador que sus vecinos, el Congreso Nacional Brasileño todavía no ratificó ningún de estos acuerdos. (Déborah Bithiah Azevedo, *Acordos para a promoção e a proteção recíproca de investimento assinados pelo Brasil*, Consultoria Legislativa: Brasília, 2001. Disponible en: <<http://www2.camara.gov.br/internet/publicacoes/estnottec/tema3/pdf/102080.pdf>>. Consultado el 25 de mayo 2007, Azevedo, 2001, p. 3). Una de las razones para no ratificar es el desequilibrio de estos acuerdos entre países desarrollados y en desarrollo (Cfr. Fonseca, 2007).
53. Según trabajos de la UNCTAD, en 1994 habían más de 700 BIT, y al final del de 2005 ya eran 2.405. Cfr. UNCTAD, 2007.
54. En 2005, en un encuentro realizado en Río de Janeiro con especialistas sobre el tema, hubo consenso entre los participantes de que solamente los acuerdos no eran capaces de garantizar mayores flujos de inversiones extranjeras. (Francisco Goés, “CAMEX define destino de acordos bilaterais, Valor Econômico”, 18 de abr. 2005. Disponible en: <<http://clipping.planejamento.gov.br/Noticias.asp?NOTCod=189260>>. Consultado el 25 mayo de 2007.
55. Mary Hallward-Driemeier, “Do bilateral investment treaties attract FDI? Only a bit... and they could bite”, World Bank, Policy Research Working paper 3121, June 2003, p. 8. Disponible en: <[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)>. Consultado en: 19 de mayo de 2007, diciembre 2003.
56. En este sentido, la política brasileña de no ratificación de tratados bilaterales en materia de inversiones, hasta el momento, no hubo mayores perjuicios, pues el país todavía sostiene una gran fuerza en el mercado internacional, capaz de garantizar inversiones sin la necesidad de celebración de acuerdos de este tipo. Siendo además, en cierta medida, líder regional (inclusive en el propio MERCOSUR), Brasil no ha ratificado el Protocolo de Colonia para promoción y protección recíproca de inversiones en este bloque (inversiones intrabloque), tampoco el Protocolo de Buenos Aires, para promoción y protección de inversiones provenientes de Estados que no

firmando un BIT más oneroso del que imaginaban. Así, los perjuicios son inevitables como, ej. La adopción de parámetros más rígidos que los firmados bajo el paraguas OMC (TRIP *plus*), las prohibiciones de requisitos de desempeño, restricciones a gestión y exportación, requisitos de transferencia de tecnología, entre otras restricciones.<sup>57</sup>

En América Latina, son ejemplos frecuentes de esta práctica los BIT firmados por los EE.UU. con Granada, Jamaica, Argentina, Ecuador, Bolivia, Honduras, Panamá, Trinidad y Tobago, y Uruguay.<sup>58</sup> Además, los EE.UU. también firmarán BIT con El Salvador, Haití, Nicaragua, pero, hasta el momento, estos últimos todavía no empezaron a tener efectos.

Analizando la directriz de la Oficina de Representación Comercial de los EE.UU.,<sup>59</sup> esta prevé en sus acuerdos la posibilidad de llevar un eventual diferendo entre inversor y Estado beneficiario de la inversión a los tribunales internacionales especializados como lo ICSID/CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Disputas en Inversiones), órgano del propio Banco Mundial en Washington. Esto es un efecto colateral demasiado negativo para los países en desarrollo en la medida en que no podrán agotar sus vías jurídicas internas y, tampoco, invocar sus tribunales independientes.

---

integran el bloque MERCOSUR. (Thalis Ryan de Andrade, "Perspectivas para arbitragem em investimentos estrangeiros no Brasil", en *Estudos de Direito Internacional*, p. 476).

57. Bernard Hoekman; Michel Kostecki, *The political Economy of the World Trade System: The WTO and Beyond*, p. 957.
58. Estos tratados fueron, respectivamente, firmados y ratificados por los EE.UU. en: 2 de mayo de 1986 y 3 de marzo de 1989 (Granada); 4 de febrero de 1994 e 7 de marzo de 1997 (Jamaica); 14 de noviembre de 1991 y 20 de octubre de 1994 (Argentina); 27 de agosto de 1993 y 11 de mayo de 1997 (Ecuador); 17 de abril de 1998 y 6 de julio de 2001 (Bolivia); 1 de julio de 1995 y 11 de julio de 2001 (Honduras); 27 de octubre de 1982 y 30 de mayo de 1991 (Panamá); 26 de septiembre de 1994 y 26 de diciembre de 1996 (Trinidad y Tobago); 4 de noviembre de 2005 y 1 de noviembre de 2006 (Uruguay). (USTR, 2007).
59. Según la Oficina Representativa de Comercio de los EE.UU. (USTR), el programa de tratados bilaterales de inversiones (BIT) de los EE.UU. tienen, básicamente, la finalidad de: 1. ayudar a proteger la inversión privada, 2. desarrollar políticas de orientación de mercado en países colaboradores; y, 3. promover las exportaciones de los EE.UU. Como principios básicos, el programa quiere proteger la inversión extranjera en países donde los derechos del inversor aún no sean protegidos por acuerdos; y fortalecer la adopción de políticas domésticas orientadas para el mercado, tratando la inversión privada de forma abierta, transparente y no discriminatoria; búsqueda también de soporte al desarrollo de parámetros de derecho internacional consistentes con esos objetivos. En este sentido, los BIT de los EE.UU. proveerán seis beneficios como: 1. tratamiento nacional a los inversores extranjeros no menos favorable que a los inversores nacionales; 2. límites claros de expropiación de inversiones que garanticen el pago de indemnización adecuada y efectiva cuando esta ocurra; 3. posibilidad de transferencia de fondos relacionados a las inversiones dentro o fuera del país beneficiario sin atraso y con uso de la tasa de mercado para la operación; 4. restricción a imposición de requisitos de desempeño, por ejemplo de limitación de cantidades de exportación como requisito para la adquisición, expansión, gestión, conducta u operación de la inversión; 5. derecho de accionista mayoritario gestionar la inversión, independientemente de su nacionalidad; 6. derecho a los inversionistas de cada parte someter un litigio en inversiones con el gobierno de la otra parte a un arbitraje internacional, sin la necesidad de utilizar los tribunales internos. (USTR, 2007).

Por fin, para tener una completa comprensión de los contenidos que están siendo negociados vía TLC en América Latina, es necesario tratar la problemática de los dictámenes de propiedad intelectual por la vía de acuerdos bilaterales.

## TLC EN AMÉRICA LATINA SOBRE DICTÁMENES DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

No obstante las medidas de inversiones propiamente dichas, dependiendo de la amplitud del concepto de inversión utilizado,<sup>60</sup> estos tratados bilaterales pueden contener disposiciones y parámetros de protección de la propiedad intelectual<sup>61</sup> que pueden ir más allá de los estándares de protección establecidos en la OMC,<sup>62</sup> llamados, así, de TRIP *Plus*.<sup>63</sup>

La inclusión de los derechos de la propiedad intelectual en los compromisos abarcados por los dictámenes bilaterales de inversiones acaba por someter un potencial compromiso para los gobiernos que los firman. Además, no solamente los derechos de propiedad intelectual van más allá de las obligaciones establecidas en TRIP, sino que también las disposiciones acerca de solución de diferendos también son más fuertes.<sup>64</sup>

---

60. Como bien resalta Hoekman, estos acuerdos utilizan largas definiciones de inversiones, y no solamente la Inversión Directa Extranjera (IDE), pero también inversiones de *portfolio*, débitos privados, y cuestiones de déficit de soberanía, además de derechos de propiedad intelectual (p. 956).

61. Propiedad intelectual generalmente cae dentro del concepto de "inversión" y así es protegida contra diversas formas de intervención del Estado invertido, por medio de diversos dictámenes contenidos en los Acuerdos Internacionales de Inversiones (IIA). Los recientes acuerdos de este tipo caminan, además de su abordaje básico y generalmente contienen una de las garantías en protección de la propiedad intelectual: ellos pueden requerir la adhesión a estos acuerdos internacionales de protección a la propiedad intelectual, determinando que un mínimo parámetro de protección sea observado, o determinar la no discriminación con respecto a la protección de los derechos de propiedad intelectual (UNCTAD, 2006, p. 43).

62. El anexo 1C de la Organización Mundial del Comercio planteó en 1995 *estándares* mínimos de protección a la propiedad intelectual que deben ser observados por los 151 miembros de la organización.

63. Segundo datos de la UNCTAD, la revisión de 158 tratados preferenciales de promoción de comercio e inversiones firmados en todo el mundo, 51% de estos acuerdos contienen estándares de protección que van más allá de TRIP (TRIP *plus*); 40% reafirman las provisiones TRIP; y, solamente 9%, no contienen ninguna previsión sobre protección de derechos de propiedad intelectual. (UNCTAD, 2007, p. 5).

64. Hoekman cita el ejemplo, un gobierno de un país en desarrollo decide aplicar una licencia obligatoria para controlar los precios de los medicamentos y el titular de la patente de este producto contesta esta acción bajo los términos del TLC firmado con los EE.UU., el titular de la patente puede llevar esta reclamación para un arbitraje comercial a base de las reglas de inversiones del TLC. Este instrumento es considerado más fuerte (TRIP *plus*) en la exigencia de estos derechos de que los acuerdos entre estados firmados en el marco del TRIP. (Bernard Hoekman; Michel Kosteci, "The political Economy of the World Trade System: The WTO and Beyond", p. 956).

Ejemplos de estos tratados bilaterales, que abarcan derechos de propiedad intelectual, son representados por los acuerdos firmados y ya ratificados entre los EE.UU. y CAFTA-DR<sup>65</sup> y EE.UU. y Chile. Hay todavía otros acuerdos pendientes de aprobación por el Congreso Americano como los acuerdos firmados con Panamá, Colombia y Perú.<sup>66</sup>

En el cuadro comparativo<sup>67</sup> que presentamos a continuación, es importante verificar el carácter de las obligaciones asumidas por los países de América Latina para la liberalización de servicios y estándares OMC más rígidos en materia de inversiones (TRIM+) y propiedad intelectual (TRIP+).

<b>Acuerdo</b>	<b>Liberalización del sector de servicios</b>	<b>Requisitos de Desempeño</b>	<b>Propiedad Intelectual</b>
EUA-Chile	Lista Negativa <sup>a</sup>	TRIM+	TRIP+
EUA-CAFTA	Lista Negativa	TRIM+	TRIP+
NAFTA	Lista Negativa	TRIM+	TRIP+
MERCOSUR	Lista Positiva <sup>b</sup>	TRIM+	No hay <sup>c</sup>
Comunidad Andina	Lista Positiva	TRIM+	No hay <sup>d</sup>
CARICOM	Lista Negativa	No hay	No hay

- El término “lista negativa” indica que todos los servicios están liberalizados, salvo los excepcionados por la lista.
- El término “lista positiva” indica que están liberalizados solamente los servicios previstos en la lista.
- MERCOSUR no incluye propiedad intelectual, mas prevé comités interparlamentarios para empezar el trabajo de armonización de las leyes de propiedad intelectual.
- La propia Comunidad Andina regula todas las patentes.

65. Del inglés, *Central America Dominican Republic Free Trade Agreement*. Abarca en América Central: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana. Según Abbot, este acuerdo entre EUA y CAFTA-DR contraría la Declaración de Doha y los compromisos asumidos por sus miembros acerca de la implementación e interpretación de los acuerdos TRIP en la medida que éste permite el uso de todas las flexibilidades firmadas como promueve el acceso de todos a los medicamentos. Este TLC contraría la letra y espíritu del párrafo cuarto de la Declaración de Doha que dispone “el Acuerdo TRIP puede y debe ser interpretado e implementado de modo que respalde el derecho de los miembros de la OMC de proteger la salud pública y, en particular, el acceso a los medicamentos para todos”. (Frederick Abbott, “The Doha Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health and the Contradictory Trend in Bilateral Regional Free Trade Agreements”, Quaker United Nations Office, april, 2004, p. 12. Disponible en: <[www.uno.org](http://www.uno.org)>. Consultado el 26 de agosto de 2007).

66. USTR, 2007.

67. Adaptado de Hoekman, 2005, p. 958.

La tabla refleja la postura fija de los EE.UU. de reducir el margen de flexibilidad de los países en desarrollo, en cuanto a la protección de la propiedad intelectual e inversiones. Asimismo, intenta liberalizar el mercado de servicios, lo cual hace a los EE.UU. altamente competitivo, reiterando así una buena ventaja en todos los términos de los acuerdos bilaterales firmados con países en desarrollo. De otro lado, lo mismo no ocurre cuando los acuerdos son firmados intrabloque económico, donde hay mayor igualdad entre los países y los intereses no coinciden con los de los americanos.

## CONCLUSIONES

Conforme lo expuesto, el objetivo del presente trabajo ha sido iniciar una investigación, que aún debe continuar, acerca de la nueva geografía comercial de América Latina frente a los acuerdos celebrados con los EE.UU. Así, en un primer momento, se ha demostrado que Latinoamérica siguió la tendencia europea en el movimiento de integración y tuvo sus propios mecanismos para aproximar comercialmente a los países hermanos. Sin embargo, algunos de estos movimientos no fueron exitosos y otros se fueron extinguiendo y substituyendo como el CARIFTA y el ALALC.

Así mismo, frente a las inestabilidades intrabloque –como es el caso de MERCOSUR– los países insisten en estos mecanismos de integración regional, legitimando, inclusive, la validez de estos esquemas por medio de la invocación del artículo XXIV del GATT.

Simultáneamente a estos procesos, también se vio que había consenso entre los países para la liberalización del comercio a nivel global, por medio de rondas de negociaciones. Estas rondas culminaron en la creación de la OMC en 1994 que institucionalizó y abarcó varios acuerdos para sus 151 miembros. Bajo el paraguas OMC, la Conferencia Ministerial de Doha (2001), pretendía la reducción de las diferencias económicas entre los miembros, y entre ellos y diversos países de América Latina.

No obstante, la simultaneidad de estos dos acuerdos y la ausencia de un fin favorable a los países en desarrollo, América Latina no cierra la puerta a la búsqueda de oportunidades comerciales. De un lado, los países en desarrollo buscan mejor acceso a mercados para sus productos, firman tratados bilaterales que satisfagan sus pretensiones; de otro lado, los EE.UU. conceden “ventajas” a cambio de menor flexibilidad para los derechos de propiedad intelectual e inversiones, y una mayor apertura de estos países para la entrada de los servicios de EE.UU.

Así, frente a las incertidumbres en el ámbito regional y multilateral, hoy ocurre un cierto predominio de un tercer movimiento en las relaciones económicas interna-

cionales, o sea, la proliferación de tratados bilaterales en América Latina. Aunque estos tratados asuman diferentes contenidos y obligaciones, en general tienen compromisos más rígidos para los países en desarrollo en América Latina que las obligaciones firmadas en foros de negociación subjetivamente más amplios (como es el caso de la OMC). En otras palabras, los EE.UU. tienen una postura fija sobre los términos para la firma de estos acuerdos.<sup>68</sup> Por otro lado, para los países en desarrollo, puede tener un alto costo esta apertura de los sectores de servicios, o la aceptación de restricciones de sus derechos de soberanía sobre el tema de inversiones o, aun, la renuncia de derechos de licencia obligatoria de propiedad intelectual.

## BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, Frederick M., “The Doha Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health and the Contradictory Trend in Bilateral Regional Free Trade Agreements”, Quaker United Nations Office, april, 2004. Disponible en: <[www.quano.org](http://www.quano.org)>. Consultado el 26 de agosto de 2007.
- Anderson, Kim, *On the virtues of multilateral negotiations*. The Economic Record, vol. 81, No. 255, december, 2005.
- Azevedo, Déborah Bithiah, “Acordos para a promoção e a proteção recíproca de investimento assinados pelo Brasil”, Consultoria Legislativa: Brasília, 2001. Disponible en: <<http://www2.camara.gov.br/internet/publicacoes/estnottec/tema3/pdf/102080.pdf>>. Consultado el 25 de mayo de 2007.
- Baldwin, Richard, “A domino theory of regionalism”, NBER working paper series, National Bureau of Economic Research. Disponible en: <[www.repec.org](http://www.repec.org)>. Consultado el 13 de septiembre de 2007.
- Barral, Welber, “De Bretton Woods a Doha”, en Welber Barral, org., *O Brasil e a OMC*, Curitiba, Juruá, 2002.
- CARICOM, “Caribbean Community”. Disponible en: <<http://www.caricom.org/>>. Consultado el 27 agosto de 2007.

---

68. La inclusión de obligaciones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual se convertirán en una característica común de los acuerdos regionales y de los acuerdos bilaterales por tres razones principales: 1. El creciente interés de los países desarrollados en proteger cada vez más sus tecnologías y creaciones, de quien quiere sacar provecho sin el mínimo esfuerzo; 2. la necesidad de consolidar y ampliar el acceso al mercado para los productos y servicios con un alto valor tecnológico en terceros; y 3. la idea por parte de los países desarrollados de que cualquier negociación regional o bilateral que incluya derecho de propiedad intelectual solo tiene sentido si se encaminan a niveles de protección mayores que los ya establecidos en el plano multilateral. (David Vivas-Eugui, “Acuerdos regionales y bilaterales y un mundo más allá de los ADPIC: El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, Quaker United Nations Office, 2003. Disponible en: <[www.quano.org](http://www.quano.org)>, p. 5. Consultado el 27 septiembre de 2007).

- CAN, Comunidad Andina. Disponible en: <<http://www.comunidadandina.org/>>. Consultado el 28 de septiembre de 2007.
- Diz Mata, Jamile B., “La formación de acuerdos regionales y el papel de la OMC: breves consideraciones”, en Luiz Otávio Pimentel, coord., *Direito Internacional e da Integração*, Florianópolis, Fundação Boiteux, 2003.
- Erzan, Refik, y Alexander Yeats, “Free Trade agreements with United States: What’s in it for Latin America”, January 1992, “Policy Research working papers, International Economics Department”, The World Bank. Disponible en: <[www.repec.org](http://www.repec.org)>. Consultado el 13 de agosto de 2007.
- Fonseca, Karla, “Os acordos de promoção e proteção recíproca de investimentos e o equilíbrio entre o investidor estrangeiro e o Estado receptor de investimentos”, tesis de Maestría en Derecho, Centro de Ciencias Jurídicas, Universidad Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.
- Garzón, Isabel, “Algumas reflexões sobre a UNASUL”, in *Pontes: entre o comércio e o desenvolvimento sustentável*, vol. 3, 2007.
- Goés, Francisco, “CAMEX define destino de acordos bilaterais”, *Valor Econômico*, 18 de abril de 2005. Disponible en: <<http://clipping.planejamento.gov.br/Noticias.asp?NOTCod=189260>>. Consultado el 25 de mayo de 2007.
- Gomes, Eduardo Biacchi, “As Negociações Comerciais Multilaterais e o Regionalismo Econômico”, en Luiz Otávio Pimentel, coord., *Direito Internacional e da Integração*, Florianópolis, Fundação Boiteux, 2003.
- Hallward-Driemeier, Mary, “Do bilateral investment treaties attract FDI? Only a bit... and they could bite”, World Bank, Policy Research Working paper 3121, June 2003. Disponible en: <[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)>. Consultado el 19 de mayo de 2007.
- Hoekman, Bernard, y Michel M. Kostecki, *The political Economy of the World Trade System: The WTO and Beyond*, New York, Oxford University Press, 2001.
- Hoekman, Bernard, y Richard Newfarmer, “Preferential Trade Agreements, Investments Disciplines and Investments Flows”, *Journal of World Trade*, oct. 2005.
- Hummer, Waldermar, y Diezmar Prager, *GATT, ALADI y NAFTA: pertinencia simultánea a diferentes sistemas de integración*, Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998.
- Jakobsen, Kjeld, *Comércio internacional e desenvolvimento: do GATT à OMC*, São Paulo, Fundação Perseu Abramo, 2005.
- Lee, Yong-Shik, “Foreign Direct Investment and Regional Trade Liberalization. A viable answer for economic development?”, en *Journal of World Trade*, ago. 2005.
- Matsushita, Mitsuo, “Governance of International Trade under World Trade Organization Agreements: Relationships between World Trade Organization Agreements and Other Trade Agreements”, *Journal of World Trade*, abril, 2004.
- MERCOSUR, “Mercado Común del Sur”. Disponible en: <[www.mercosur.int](http://www.mercosur.int)>. Consultado el 28 de septiembre de 2007.

- Roffe, Pedro, “Acuerdos bilaterales en un mundo ADPIC-plus: El tratado de libre comercio entre Chile y Estados Unidos de Norteamérica”, Quaker United Nations Office, 2004. Disponible en: <[www.quno.org](http://www.quno.org)>. Consultado el 26 de septiembre de 2007.
- Ryan de Andrade, Thalís, “Perspectivas para arbitragem em investimentos estrangeiros no Brasil”, in *Estudos de Direito Internacional*, Curitiba, Juruá, 2007.
- UNCTAD, “International Investment Arrangements: trends and emerging issues”, United Nations: New York, Geneva, 2006. Disponible en: <[www.unctad.org](http://www.unctad.org)> Consultado el 27 septiembre de 2007.
- UNCTAD, “Intellectual Property Provisions in International Investment Arrangements”. United Nations: New York, Geneva, 2007. Disponible en: <[www.unctad.org](http://www.unctad.org)>. Consultado el 27 de septiembre de 2007.
- USTR - OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Disponible en: <[www.ustr.org](http://www.ustr.org)>. Consultado el 26 de agosto de 2007.
- VALOR ECONÓMICO. Disponible en: <[www.valoreconomico.com.br](http://www.valoreconomico.com.br)>. Consultado el 27 agosto 2007.
- Vivas-Eugui, David, “Acuerdos regionales y bilaterales y un mundo más allá de los ADPIC: El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, Quaker United Nations Office, 2003. Disponible en: <[www.quno.org](http://www.quno.org)>. Consultado el 27 de septiembre de 2007.
- Zalduendo de Cazar, Susana, “Las reglas multilaterales de comercio y las de los acuerdos regionales de integración ¿oposición o coexistencia de ordenamientos?”, en *Temas de derecho industrial y de la competencia. Derecho del comercio internacional, acuerdos regionales y OMC*, vol. 6, Buenos Aires, Ciudad Argentina, 2004.
- Winters, Alan, “Regionalism vs. Multilateralism”, World Bank, Policy Research Working paper 1687, november, 1996. Disponible en: <[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)>. Consultado el 7 de septiembre de 2007.
- WORLD BANK. Disponible en: <[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)>. Consultado el 27 de septiembre de 2007.
- WTO - WORLD TRADE ORGANIZATION. Disponible en: <[www.wto.org](http://www.wto.org)>. Consultado el 27 de septiembre de 2007.

Fecha de recepción: 2 de noviembre de 2007

Fecha de aceptación: 22 de abril de 2008