

SEMINARIO DE FORMACIÓN  
A DISTANCIA

# EL LIBRE COMERCIO EN LAS AMÉRICAS: DEL ALCA A LOS ACUERDOS MEGARREGIONALES

ENCUENTRO 2



ENCUENTRO 2

# La OMC

La Organización Mundial de Comercio (OMC)  
y los nuevos temas comerciales

# La OMC

## La Organización Mundial de Comercio (OMC) y los nuevos temas comerciales

### 2.1.-DEL GATT A LA OMC

Luego de la Segunda Guerra Mundial, los flujos comerciales internacionales se habían reducido sustancialmente, y el sistema productivo en Europa estaba destruido. EEUU y la URSS habían salido como los grandes ganadores de la guerra, y el mundo quedaba dividido entre el bloque capitalista liderado por los EEUU y el bloque soviético.

La guerra había sido un excelente negocio para el sector de la industria pesada norteamericana (sobre todo de producción de armamento), pero se había convertido en un alto riesgo para el resto de la economía. La producción norteamericana no había tenido serios inconvenientes a pesar de que una importante parte de la fuerza de trabajo había ido a la guerra y muerto en ella, o había quedado con secuelas o imposibilidades físicas. La mujer había resultado un buen reemplazo de esa “mano de obra en el frente” y ya ocupaba numerosos puestos de trabajo.

Pero el problema más acuciante para el capital asentado en EEUU no estaba en la oferta de productos, sino en la demanda: había sobreproducción de mercancías para vender, pero pocos clientes a nivel global que pudieran comprar. Europa, el cliente por excelencia de EEUU, estaba económicamente destruida. Los préstamos internacionales y los planes de ayuda

(como el Plan Marshall) tenían como objetivo auxiliar al cliente para que recuperase sus viejos estándares de consumo de la producción norteamericana.

Asimismo, estaba probado que el mundo era cada vez más pequeño y que lo que pasaba en Europa repercutía en EEUU y viceversa. Por ende, una crisis económica como la de 1930 debía prevenirse para que el capitalismo pudiera continuar sin demasiados sobresaltos. Es en este sentido que deben entenderse las fundaciones de organizaciones como el FMI y el Banco Mundial, así como el sostenimiento de la demanda efectiva por parte de los Estados de Bienestar que funcionaron hasta los años setenta en los países más industrializados.

A la par que se creaban estas instituciones en el marco del pacto de Bretton Woods, **en el ámbito comercial se decide crear la OIC (Organización Internacional de Comercio)**, cuya fundación estaba prevista en la Cuba pre-revolucionaria en el año 1947. **Los estatutos de la OIC preveían ciertos estándares laborales y de condiciones de producción que no reflejaban los intereses internos de los EEUU.** A los sectores de capital más concentrado en dicho país no les agradaba la idea de tener que respetar normas que garantizaban niveles de ingreso, por ejemplo. Por lo tanto, cuando los tratados internacionales que formaban la OIC fueron llevados al Congreso estadounidense,

recibieron las quejas de los fuertes *lobbies* locales que presionaron para que fuese finalmente rechazada su aprobación.

Una OIC sin EEUU era una cáscara sin fruto. Cuando se confirmó el no ingreso de EEUU al organismo, el proyecto recibió su golpe de gracia y la organización murió sin llegar a ver la luz. **Para que el fracaso no fuese rotundo y las conversaciones quedasen en la nada, se acordó proceder en la firma de los capítulos que componían los estatutos de la OIC,** pero como si fuesen tratados separados y no partes de un mismo bloque. Así fue como se logró salvar al Capítulo Nro. VI que versaba sobre el intercambio de mercancías manufacturadas, y que a partir de 1948 sería conocido como **el Acuerdo General de Comercio y**

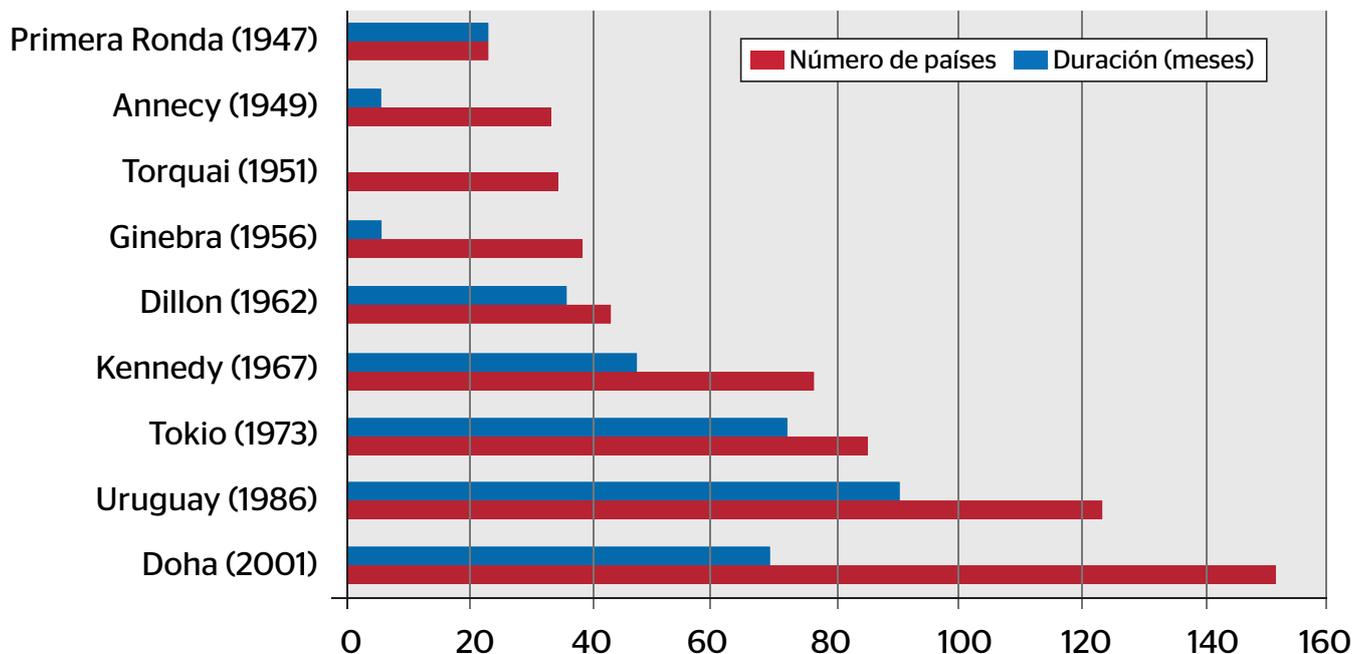
**Tarifas, o GATT por sus siglas en inglés** (*General Agreement on Trade and Tariffs*).

Desde 1948 hasta 1994 el GATT funcionó mediante “Rondas de negociación” como una organización de hecho, marcando solamente las reglas del comercio internacional de manufacturas. Quedaban excluidos los productos agrícolas, el comercio de servicios y otros temas comerciales. Su principal objetivo fue cumplido con éxito: ir bajando progresivamente las tarifas y las barreras al comercio a nivel mundial, incluso durante el período de los Estados de Bienestar, que generalmente es presentado políticamente como de “economías cerradas”. Es decir que **desde la Segunda Guerra en adelante, la liberalización del comercio mundial fue progresiva, alcanzando un pico hacia los años ochenta y noventa.**

## GRÁFICO 1.

### DURACIÓN DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL GATT

(INCLUIDA RONDA DE DOHA DE OMC) Y CANTIDAD DE PAÍSES NEGOCIADORES.



**Entre los años 1948 y 1994 (año en que finalizó la Ronda Uruguay) el GATT se encargó de cumplir su principal objetivo: la reducción de aranceles en todos los países miembros para liberalizar el comercio de mercancías.** El GATT trató casi exclusivamente de aranceles de aduana de productos manufacturados; de este modo, lo que internacionalmente se conoce como “temas comerciales” tenía que ver directamente con manufacturas. Una importante cantidad de cuestiones no eran reguladas por el GATT y por ende no eran entendidas como “*mercancías*” para el comercio multilateral. Por ello, no se le aplicaban las reducciones arancelarias que se iban negociando en el GATT. Esto es un dato importante ya que se fue modificando con el devenir del neoliberalismo y la OMC (Echaide y Ghiotto, 2008). **Por el contrario, la OMC pasó a incluir entre sus agendas de negociación los llamados “nuevos temas comerciales”, y que a partir de ahora serían considerados áreas posibles de ser liberalizadas.** Como explicamos en el Encuentro número 1, se trata especialmente de temas de propiedad intelectual, servicios e inversiones, que también fueron masivamente incluidos en los TLC regionales o bilaterales.

En este Encuentro **vamos a concentrarnos en la última Ronda de negociaciones del GATT, la llamada Ronda Uruguay, ya que es la que tras ocho años de negociaciones, dio nacimiento a la OMC.** La Ronda Uruguay había comenzado con múltiples problemas a raíz de la inclusión de algunos temas referidos a agricultura en las negociaciones, lo cual despertaba contradicciones entre países desarrollados y el Tercer Mundo. Pero para 1992 esas contradicciones parecían haberse despejado por completo gracias a un “pensamiento único” insta-

lado a nivel internacional a favor del neoliberalismo. En ese contexto, resurgió la idea de hacer una “OIC renovada”, y el mandato con el que contaba el gobierno de George Bush (padre) dado por el congreso norteamericano para negociar acuerdos comerciales (conocido como “la vía rápida” o *fast track*) daba una oportunidad de oro como la que no se había tenido en 1947.

Entonces, se fijaron objetivos nuevos:

- Terminar con la Ronda Uruguay exitosamente.
- Institucionalizar formalmente el ámbito del GATT.
- Inaugurar una nueva institución internacional.
- Incluir nuevos temas a las negociaciones comerciales comúnmente no tratados dentro de la agenda del comercio internacional.
- Firmar acuerdos marco que irán negociándose dentro de la nueva agenda multilateral del comercio.

En 1994 se firman en Marrakech las actas o acuerdos que inauguran **la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual empezará a funcionar el 1º de enero de 1995** y tendrá sede en Ginebra (Suiza). Además, 1992 fue el año en que entró en vigor el TLC entre EEUU y Canadá, al tiempo que se iniciaban las negociaciones para la firma del NAFTA entre EEUU, Canadá y México. Este entraría en vigor tan sólo dos años más tarde, el 1º de enero de 1994, día del levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en la selva mexicana de Chiapas.

## CUADRO 2 - DIFERENCIAS ENTRE EL GATT Y LA OMC

GATT	OMC
<ul style="list-style-type: none"> <li>- General Agreement on Trade and Tariffs / Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.</li> <li>- ¿Qué es? Un <b>sistema de reglas</b> fijadas por los Estados, sin base institucional.</li> <li>- <b>Objetivo:</b> creación de un “código de buena conducta”, basado en el principio de no discriminación, reducción de cupos y aranceles, y prohibición de carteles y “dumpings”.</li> <li>- Intentó ser acuerdo multilateral, pero hacia la Ronda de Tokio los acuerdos causaron fragmentación entre los miembros.</li> <li>- Llegó a tener 123 miembros, pero sólo en la última Ronda (Uruguay), osciló entre los 13 y los 62 miembros durante 40 años.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué es? Un <b>organismo internacional</b> con estructura definida.</li> <li>- <b>Objetivo:</b> expandir el espectro de aplicación desde el comercio de bienes hasta el comercio del sector de servicios y los derechos de propiedad intelectual.</li> <li>- Es un foro multilateral que tiene por objetivo los consensos entre todas las partes.</li> <li>- Mayor número de miembros participantes que el GATT: actualmente 164 miembros.</li> </ul>

### 2.2- LA OMC Y SUS REGLAS

La OMC es un organismo internacional que se autodefine como “*una Organización para liberalizar el comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar para que resuelvan sus diferencias comerciales*” (OMC, 2003). Ello significa que la OMC cumple con varios propósitos y funciones:

- a) Es un foro de negociaciones comerciales para liberalizar el comercio. En este sentido es heredera del GATT por cuanto se dedica a negociar en forma multilateral (es decir con todos los países miembros) la baja de aranceles aduaneros.
- b) Es una organización en donde se firman acuerdos comerciales.
- c) Es un lugar donde se resuelven disputas de carácter comercial.

La OMC al 2016 está compuesta por 164 países. Entre sus incorporaciones más recientes se encuen-

tran países de suma importancia como Rusia, que fue incluida formalmente en el año 2012. Esta institución cuenta con varios principios aplicables dentro de sus acuerdos internacionales y de sus negociaciones, como por ejemplo:

- 1) **Acceso a mercados:** No está permitida la restricción de un producto a un mercado o a un país. La idea es que cualquier impedimento al libre acceso a un mercado es un obstáculo al comercio e incompatible con las normas de la OMC.
- 2) **Facilitación al comercio:** Los países deben otorgar facilidades para que el comercio sea más libre y para que el flujo comercial entre países sea cada vez mayor.
- 3) **No discriminación:** El principio de no discriminación está ligado al de acceso a mercados. El comportamiento de un país frente a un producto debe repetirse respecto de todos los productos y de todos los demás países de donde éstos provengan. El principio de no discriminación lleva implícito dos reglas:

a) Regla del *Trato Nacional* (TN): Significa que un país debe tratar a todos los productos que vengan del exterior como si fuesen producidos nacionalmente. Esto equivale, en principio, a no subsidiar la producción nacional, no restringir la importación del exterior y a darle el mismo trato a los productos extranjeros que el que se les da a los nacionales.

b) Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF): La cláusula NMF significa que si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC. Entonces se estará dando siempre el mejor nivel de trato a los productos provenientes de los miembros de la OMC. La única excepción contemplada a este principio es para el caso de que existan procesos de integración como Uniones Aduaneras, TLC o Mercados Comunes debidamente inscriptos en la OMC.

4) **Previsibilidad**: El sistema multilateral de comercio debe ser previsible para los inversores y para los demás países miembros. Comúnmente se asocia la idea de previsibilidad con la de “seguridad jurídica” o de “reglas claras” para las inversiones, sin importar que ello signifique no otorgar el mismo nivel de “seguridad jurídica” para los derechos y estándares sociales instalados y reconocidos localmente. Para ser previsible, los países deben seguir dos reglas:

a) Consolidación: La consolidación de aranceles frente a los demás miembros. Esto es declarar dentro de la OMC hasta dónde podría estar dispuesto a cobrar como país por un arancel a un producto determinado. Eso se llama “arancel consolidado”, por más que en la realidad nuestro país cobre (o aplique) un arancel más bajo. Esto es importante recalcarlo, ya que se tiende a confundir los términos: un país puede tener un arancel consolidado determinado en la OMC pero eso no significa que cobrará eso en su país. Puede cobrar un arancel *igual o menor* al consolidado, pero nunca mayor, porque esto quebraría las normas de OMC. Si el país decide cambiar ese arancel consolidado siempre puede bajarlo, pero nunca subirlo.

b) Transparencia: Que los miembros de la OMC declaren a la institución cómo funciona su sistema arancelario y cómo clasifica bajo una “nomenclatura” determinada los productos importados. El principio de transparencia no se refiere a que la OMC deba ser transparente para con los países miembros, sino que éstos sean transparentes con la OMC.

5) **Competencia leal**: Es el principio básico con el que se pretende justificar todos los demás. Se basa en la idea que si se está subsidiando una producción no permitida, si se restringe el ingreso de un producto, o si se ocultan procedimientos o normativas para favorecer un producto nacional sobre uno extranjero, lo que se está haciendo es competir deslealmente con los productores del exterior, indefensos de poder contrarrestar la burocracia de la administración local por su lejanía y desconocimiento de ciertas normas locales. Detrás de este pensamiento se resguarda un ataque a lo estatal y una visión condescendiente para con los principales motores del libre comercio: las corporaciones transnacionales.

6) **Liberalización progresiva**: También denominada como “cláusula de no retroceso”, el principio de la liberalización progresiva implica el constante avance dentro de las negociaciones, nunca una marcha hacia atrás en las mismas. Esto deriva del GATT: la idea de avanzar siempre en el camino de la reducción arancelaria y jamás retroceder. **Una vez que se acuerda algo en la OMC, no puede echarse para atrás.**

## 2.3- LA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DE LA OMC

Cabe destacar que si bien la OMC tiene un **Director General** (en este momento el brasilero Roberto Azevedo), la máxima autoridad del organismo es la **Conferencia Ministerial** que se reúne cada dos años y avanza sobre las negociaciones en torno a las reglas y disposiciones de la OMC. Luego existe un **Consejo General** con representantes de todos los países miembros, que trabajan bajo el mandato

de la Ministerial y se reúne varias veces al año. De dicho Consejo se desprende el **Consejo de Comercio y Mercancías, el Consejo de Propiedad Intelectual y el Consejo de Comercio de Servicios**, que van avanzando en las negociaciones a fin de llegar con borradores pulidos a las Ministeriales y poder tener avances consensuados de manera multilateral.

Dentro de la OMC funciona también el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) donde un Estado demanda a otro Estado como producto de una controversia comercial. Es decir, se trata de controversias o diferencias entre países soberanos, a diferencia de otros mecanismos de solución de controversias que son inversor-Estado, tal como se ha incluido en los TLC y en los TBI (esto lo veremos en el próximo Encuentro). En la OMC cualquier país que considere que las reglas de la OMC (vistas más arriba) fueron violadas por otro Estado y esto le causa un perjuicio comercial, tiene la capacidad de iniciar una demanda bajo las reglas del OSD de la OMC. Hasta ahora ha habido numerosos casos presentados, y no siempre han ganado los países más poderosos al interior de la Organización. Por ejemplo, recientemente Argentina le ganó a la Unión Europea una demanda porque la UE no dejaba ingresar su biodiesel al mercado europeo. Estas demandas tienen instancias de apelación y el país que pierde se ve obligado a retroceder con las medidas que causaron daño al otro país y a resarcir en dinero o en especies. Obviamente también existen asimetrías, como el caso de Antigua y Barbuda contra EEUU por el suministro transfronterizo de juegos de azar, ganado por el pequeño país caribeño pero que aún no tiene compensación por parte de EEUU.

## 2.4- LA HISTORIA RECIENTE DE LA OMC

En el año **1999** se llamó al inicio de una Ronda de Negociación en la ciudad de **Seattle** (EEUU) bajo el nombre de la **Ronda del Milenio**. Allí ocurre un hecho inédito e impensado: por primera vez **se reúnen los movimientos sociales a nivel nacional y mundial, y se articulan los ambientalistas con los sindicatos** (enfrentados por intereses industriales)

contra la OMC y sus reglas. Las organizaciones realizaron manifestaciones y una “sentada” en la puerta del hotel donde se reunirían los ministros y negociadores, impidiendo su acceso a las reuniones. A estas acciones callejeras se sumó la negativa de algunos países como Francia a la liberalización total en algunos temas, como servicios y propiedad intelectual. Con rechazos desde varios lados, la reunión de Seattle resultó en un rotundo fracaso, no se pudo lanzar la Ronda del Milenio, y a partir de ahí la OMC quedaría completamente paralizada en materia de normativa nueva y liberalización al comercio.



*La batalla de Seattle, 1999.*

La siguiente Ronda, en **2001**, fue llevada a un país alejado, sin democracia y sin capacidad de tener manifestaciones: la ciudad de Doha, en Qatar. Esto fue con el objetivo de garantizar cierto clima de paz para llevar adelante las negociaciones. Se anunció así el lanzamiento de la “**Ronda del Desarrollo**”, más conocida como la “**Ronda de Doha**”. La Ronda de Doha estaba fijada para concretar acuerdos en tres agendas de negociación: Agricultura, Servicios y Acceso a Mercados No Agrícolas y Bienes Industriales (NAMA, por sus siglas en inglés). También se incluyeron algunos aspectos referentes a modalidades de aplicación de acuerdos sobre Propiedad Intelectual.

El mandato para la Ronda era el de lograr las promesas de desarrollo para los países menos aventajados en el comercio mundial, fijando algunos **mecanismos de excepción** para la aplicación de los

acuerdos a los que se llegaría: o plazos más laxos para los países menos desarrollados para aplicar las normas, o niveles algo más bajos en los compromisos asumidos.

La fecha fijada para la finalización de la Ronda de Doha era 2007. Sin embargo, **prácticamente desde su lanzamiento se encuentra en una profunda crisis, en un principio debido a diferencias que comenzaron en las negociaciones en agricultura, pero que se han ido expandiendo a otras áreas de negociación.**

Actualmente no quedan dudas de que la traba que se ha generado en la Ronda implica un freno general al ámbito multilateral de negociaciones comerciales, es decir, a la OMC en su conjunto. Y por ello se ha visto una proliferación de negociaciones bilaterales y regionales, hoy multirregionales, como veremos en el Encuentro 5.

La crisis de la OMC se debe especialmente a una gran línea divisoria: por un lado están los países más industrializados del planeta que no están dispuestos a reducir sus propios subsidios a la producción agrícola, aduciendo motivos de “seguridad alimentaria”. Esta postura proteccionista es contraria a los principios de libre comercio que desde estos países se pregona, y cercena la capacidad exportadora de los países especializados en la producción agrícola.

Por el otro lado, los países del Sur global se han organizado en grupos de negociación (como el G-33 o el G-90) desde donde se ha planteado que no se liberalizaría en los sectores de bienes industriales y servicios hasta que los países más industrializados eliminen sus subsidios al agro. Es por ello que la traba está puesta en las negociaciones en torno al NAMA (o acceso a mercados no agrícolas) donde los países industrializados, en una disputa extremadamente técnica, pugnan por obtener reducciones a sus aranceles menores que las reducciones que deberían poner el resto de los países, cuyos aranceles tienden a ser más altos en promedio.

## 2.5- LOS NUEVOS TEMAS DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

Como dijimos, la OMC incorporó a partir de la Ronda Uruguay los llamados “**nuevos temas comerciales**”. Aquí presentaremos dos de esas agendas de negociación con el fin de comprender los puntos en juego y la dinámica desarrollada en torno a estos temas en el ámbito multilateral: servicios y propiedad intelectual.

a) *Los servicios*. El sector de servicios se incluyó en el **Acuerdo General de Comercio de Servicios (GATS en inglés)** en 1995. Sin embargo, veinte años de negociación no han impactado con la profundidad que se esperaba. En efecto, **los servicios representan hoy el 60% del PBI mundial pero solamente se comercia el 20% de los mismos**, quedando en evidencia que todavía queda espacio para avanzar en la liberalización con el fin de que alcancen al sector de productos manufacturados. Estas negociaciones no pueden seguir avanzando hasta tanto la Ronda de Doha no sea concluida y, como veremos más adelante en este seminario, esto impulsó en parte la creación de un nuevo Acuerdo General de Comercio de Servicios llamado TISA por su sigla en inglés).

El **GATS** diferencia qué es considerado comercio de lo que no lo es. En su art. I.3.b, define que comprenderá a “todos los servicios de todos los sectores con excepción de aquellos servicios prestados en ejercicio del poder gubernamental”. Con esto se estaría excluyendo del concepto “servicio comercial” a todo aquello que es provisto por el Estado, como ser el suministro del agua potable, la seguridad, la educación y salud públicas, la administración de justicia, etc. Sin embargo, el apartado siguiente del GATS (art. I.3.c) establece que “un servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales **ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios**” (las negritas son nuestras). Aquí es donde casi todo lo que excluimos del GATS con la primera definición, debemos volver a incluirlo. La educación y salud públicas, por ejem-

plo, se prestan en condiciones de competencia con proveedores privados, por ende el sector público debe liberalizarse bajo las normas del GATS de la OMC. El mismo tipo de redacción aparece también en los grandes TLC como el NAFTA, el Tratado Transaccífico (TPP) e incluso el fallido ALCA.

El GATS reconoce cuatro maneras de suministrar un servicio:

**Modo 1:** suministro transfronterizo. Productor y consumidor están cada uno en su país de residencia, y el servicio es el que “viaja” para ser consumido. Caso de ejemplo puede ser un *call-center* en Colombia, prestándoles servicio a los usuarios de una empresa radicada en Argentina.

**Modo 2:** consumo en el extranjero. El consumidor viaja para consumir el servicio en otro país. Caso típico, el turismo.

**Modo 3:** presencia comercial. En este caso el productor es el que viaja para dar el servicio en el extranjero. Son casos típicos las consultorías, las firmas de abogados o las empresas como bancos que se vienen a radicar a un país para operar.

**Modo 4:** movimiento de personas. En este caso no son empresas las que viajan, sino personas físicas. Ejemplos pueden ser un docente de una universidad que viaja a dar clases un cuatrimestre por un convenio firmado con una universidad local o el trabajador que levanta la cosecha y migra siguiendo el momento de recolección de cultivos.

Estos modos resultan de vital importancia a la hora de hablar de los nuevos debates en torno al comercio a nivel mundial, ya que gracias al modo 3 del GATS es que las inversiones son consideradas una forma de suministro de servicio, y por ende susceptibles de ser incluidas con las mismas normas y disposiciones de la OMC (Trato Nacional y Nación más favorecida).

En el caso del Modo 4, es interesante ver cómo se

imponen fuertes liberalizaciones para los sectores profesionales pero los sectores de más baja productividad como el trabajador migrante en la cosecha, es fuertemente prohibido. Se podría decir que el libre comercio de servicios en **el Modo 4 del GATS está garantizado para aquellos con altos niveles de estudio y productividad. No así para el resto.**

El sector de servicios es de amplia competitividad para los países centrales. Por ejemplo, en **2005**, en la **Ministerial de Hong Kong**, quedó en evidencia la presión para que los países de la periferia abran sus mercados de servicios. El Anexo C de la Declaración Ministerial fue fiel reflejo de los intereses de las corporaciones transnacionales de sectores como el bancario, farmacéutico, sectores relacionados con el uso de Internet, telefonía, servicios públicos como el del agua, y hasta de empresas comúnmente relacionadas con otras áreas que ven ampliadas sus posibilidades de mercado, inclusive mediante modos como las conocidas franquicias de marca.

*b) La Propiedad Intelectual.* En la actualidad este tema está regido por el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual (conocido como TRIPS por su sigla en inglés). El acuerdo cubre un amplio espectro de bienes intangibles y de sus respectivas regulaciones. El ADPIC fue negociado con el objetivo de “estandarizar” los niveles de protección de los países industrializados y generar una regulación global, común a todos los países firmantes de la OMC. Para ello, el ADPIC obliga a los países firmantes a que otorguen a una variedad de bienes intangibles los siguientes tipos de protección:

- Patentes (incluye invenciones industriales y fórmulas medicinales)– acuerdos sobre obtenciones vegetales (protección para semillas)
- Derecho de autor y derechos conexos para obras culturales, artísticas y científicas (dentro de las cuales se incluye también la protección del software y los programas de computación)
- Indicaciones geográficas (conocido vulgarmente

como denominaciones de origen, es la asociación de un producto a su lugar de producción, por ejemplo: champagne, roquefort, parmesano).

- Marcas
- Protección sobre semiconductores
- Protección sobre diseños industriales
- Reglas para secretos industriales

El Acuerdo incluye además **previsiones específicas sobre enforcement, es decir, sobre aplicación de la regulación en cada país**. Estados Unidos llevó adelante una política muy agresiva para conseguir consenso sobre ADPIC, ya que la propiedad intelectual significa una fuente de ingresos muy importante para sus grandes industrias: farmacéutica, bioquímica, biotecnológica, informática y de contenidos (incluyendo a Hollywood y a las grandes productoras discográficas). Desarrollaremos el tema más extenso en la clase 5.

## 2.6.- LA OMC QUE SE VIENE

La OMC nació como un modo de avanzar en la liberalización comercial en el contexto de fuerte crisis de las organizaciones políticas y sociales después del desplome de la URSS y la “victoria” del bloque del capitalismo encabezado por EEUU. Como foro de negociaciones, se trata de un espacio multilateral en donde cada país tiene un voto en la Asamblea General. Aquí, Haití cuenta con un voto, al igual que Japón o Canadá o Australia. Frente a la agenda bilateral que ha proliferado en los últimos años, desde la crisis de la Ronda de Doha, la OMC aparece entonces como un espacio más democrático que los acuerdos megaregionales, e incluso recientemente se han alzado voces que reivindican ese foro. Sin embargo, lo que no se ha hecho tan visible, en

cambio, son las **presiones que van por dentro de las negociaciones, las cuales se desarrollan a espaldas de la opinión pública**.

Por otra parte, la existencia de grupos de países con intereses comunes que se reúnen en torno a cada agenda de negociación han mostrado las posiciones cruzadas y divergentes de en cada negociación. Así, ha habido países muy activos en algunas agendas, mientras se mantienen al margen en otras. Bolivia y Venezuela han tenido un rol muy activo en el sector de servicios, contrarios a la apertura, mientras que Argentina se ha mantenido neutral en esa agenda, y ha encabezado, en cambio, las negociaciones en NAMA, oponiéndose al nivel de apertura en el sector manufacturero propuesto por los países más industrializados.

Actualmente, la **parálisis de la Ronda de Doha** podría entenderse como beneficiosa para los países menos desarrollados, ya que hay agendas que quedaron parcialmente paralizadas, como servicios e inversiones. Pero también los ha perjudicado mayormente, ya que agricultura, trato especial y diferenciado y NAMA parecen no encontrar solución y por ende los mercados siguen sin abrirse a las naciones más pobres del planeta.

A su vez, **este estancamiento ha llevado a la negociación de nuevos TLC y TBI**, como veremos en el próximo Encuentro. En estos, las negociaciones no son multilaterales, sino que generalmente se trata de pocos países, donde los más poderosos como EEUU, la UE o China negocian con países que tienen menos capacidad económicas o política de hacerle frente a las condiciones que estos países imponen. **Las cláusulas de la “nueva generación” de los TLC se elevan los requerimientos de los términos de la OMC**. El TPP, por ejemplo, puede ser considerado un acuerdo **OMC-Plus**, es decir, de mayor profundidad que la OMC en los términos de la liberalización.

## Bibliografía

- Echaide, Javier y Ghiotto, Luciana (2008) ¿Qué es el libre comercio? Entre mitos y realidades (Buenos Aires: Capital Intelectual).
- “Entender la OMC”, OMC, Ginebra, 2015.

Este material es una iniciativa surgida en el marco de la  
**Asamblea Argentina Mejor Sin Tratados de Libre Comercio**  
y fue desarrollado por:

**Confederación Latinoamericana  
y del Caribe de Trabajadores Estatales  
(CLATE)**

**Presidente:** Julio Fuentes

**Secretario General:** Luis Bazzano

**Unión Network**

**International de las Américas (UNI)**

**Presidente:** Rubén Cortina

**Secretaria Regional:** Adriana Rosenzvaig

**Asociación por una Tasa  
a las Transacciones Financieras y por la  
Acción Ciudadana de Argentina (ATTAC)**

**Comité Coordinador:**

Guillermo Berganza

Javier Echaide

Julio Gambina

Luciana Ghiotto

Evelin Heidel

Bettina Mueller

Beatriz Rajland

Adrian Ruiz

María Elena Saludas

Con el auspicio académico de:

**Instituto Mundo del Trabajo “Julio Godio” -  
Universidad de Tres de Febrero (IMT-Untref) y  
el Instituto de Estudios de América Latina y el  
Caribe de la Facultad de Ciencias Sociales de la  
Universidad de Buenos Aires (IEALC),**

**Investigación y contenidos**

Luciana Ghiotto (ATTAC Argentina)

Evelin Heidel (ATTAC Argentina)

Ignacio Rodríguez (CLATE)

Sofía Scasserra (UNI Américas)

**Coordinación pedagógica**

María Esther Basualdo (CLATE)

José Luis Papparone (CLATE)

**Coordinación técnica**

Diego De la Fuente (CLATE)

Ramiro Blanco (CLATE)

**Colaboraron también:** Ángela Quevedo,  
Bettina Müller y Myriam Godoy Arroyo

**Diseño:** [www.tipa.com.ar](http://www.tipa.com.ar)

Este texto se distribuye bajo una licencia Creative Commons Atribución No Comercial 4.0.

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.es>

Buenos Aires. Octubre 2016.