

Graciela Rodriguez (org.)

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y SUS NUEVAS ESTRATEGIAS



eqüit
INSTITUTO
Genero Economía e Ciudadanía Global

LIDERANDO
DESDE
EL SUR

**LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y
SUS NUEVAS ESTRATEGIAS**

Graciela Rodríguez (org.)

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO Y SUS NUEVAS ESTRATEGIAS

Apoyo:



Sólo algunos derechos reservados. Esta obra tiene la licencia *Creative Commons* "Atribución+NoComercial+SinDerivadas" (BY-NC-ND)



Realización

Instituto Equit – Género, Economía e Cidadania Global. <www.equit.org.br>

Coordinación de la publicación

Graciela Rodriguez

Traducción

Lucia Santalices

Diseño gráfico y diagramación



letraeimagem@letraeimagem.com.br

Para obtener más información, consulte:

Instituto EQUIT – Género, Economía e Cidadania Global

Rua da Lapa, 180 – 908/909

Rio de Janeiro, Brasil

www.equit.org.br

equit@equit.org.br

La organización mundial del comercio y sus nuevas estrategias / Organizador Instituto Equit Género, Economía e Cidadania Global. – Rio de Janeiro: Instituto Equit, 2017. 72p.

Incluye bibliografía.
ISBN: 978-85-60794-20-2

1. Economía. 2. Género.

CDD – 330

RESUMEN

¡Rumbo a la Ministerial de la OMC en Buenos Aires! 7

Coyuntura actual en la OMC 9

Deborah James

Las recientes negociaciones de Agricultura en la OMC 13

Adhemar Mineiro

El sector servicios en la OMC 19

Gabriel Casnati e Jocelio Drummond

La negociación sobre Reglas para la Facilitación Multilateral de las Inversiones (MIF) 27

Luciana Ghiotto

Digitalización de la economía y las negociaciones sobre comercio electrónico frente a la próxima Conferencia Ministerial de la OMC 39

Lucas Taschetto e Renato Leite Monteiro

El Comercio electrónico y el futuro del trabajo 45

Sofia Scasserra

La OMC, reforzando las desigualdades de género 55

Graciela Rodriguez

Chamado global às mulheres, trans, travestis, lésbicas, imigrantes, deslocadas, refugiadas, afrodescendentes e indígenas 69

¡RUMBO A LA MINISTERIAL DE LA OMC EN BUENOS AIRES!

Entre los días 10-13 de diciembre del 2017, tendrá lugar en Buenos Aires, Argentina, la XI Conferencia Ministerial de la OMC – Organización Mundial del Comercio. Sabemos que esta es una de las principales instituciones del sistema económico–financiero internacional. Ella define las reglas del comercio internacional, pilar fundamental de la globalización. De hecho, en ella están representados más de 160 países, pero fundamentalmente, termina expresando los intereses de las grandes corporaciones transnacionales, que están por detrás de algunos de los gobiernos más activos.

La REBRIP presenta este material como forma de contribuir al entendimiento de lo que está en juego en la XI Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Será la tercera a realizarse en las Américas, después de la histórica III Conferencia Ministerial en Seattle, EUA, en 1999, cuando la resistencia en las calles por primera vez impactó decisivamente los rumbos de la OMC, impidiendo en la práctica la realización de la Conferencia. La segunda, la V Conferencia Ministerial en Cancún, México, en 2003, caracterizada por un importante impase resultante de la aglutinación de los llamados “países emergentes” en el llamado G20 de la OMC (creado oficialmente en aquella Ministerial) y su confronto con las posiciones de los países desarrollados, que hasta aquel momento daban las cartas en el interior de la organización.

Esta XI Conferencia Ministerial no ocurre en un momento trivial. Al contrario, la OMC nunca estuvo en situación tan frágil, en particular a partir del momento en que el gobierno estadounidense, bajo la gestión de Donald Trump, pasó a cuestionar principios sedimentados por treinta años respecto del libre comercio y el multilateralismo, exactamente las bases sobre las cuales se estructura la organización. Así, ese nuevo dato de la coyuntura internacional – la posición de los EUA – se suma a un mundo con una práctica más proteccionista, que ha prevalecido desde la crisis del 2008, que aún está vigente en el escenario internacional. Al mismo tiempo, la paralización de las negociaciones de varios acuerdos bilaterales o birregionales como el TPP – Tratado Transpacífico de Cooperación Económica –, el TTIP – Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión – o el TISA - Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, abre una nueva oportunidad para que la OMC busque avances, y hasta incluir nuevos temas, como el de la economía digital, de decisiva importancia para la economía global del

futuro.

Después de las Ministeriales de Bali en 2013 y Nairobi en 2015, en donde por primera vez desde Hong Kong (en 2005) se apuntaron algunas conclusiones, hay mucha expectativa puesta en la conferencia de 2017. La REBRIP acompañó de cerca las dos últimas conferencias y observó un cambio gradual de posición del gobierno brasileño, en especial desde que un brasileño, el Embajador Roberto Azevêdo, asumió la dirección general de la OMC en 2013. En Bali, esa posición pasó a ser de cierto pragmatismo en apoyo al director general, contribuyendo para que, por primera vez después de mucho tiempo, se consiguiese llegar a una conclusión en una ministerial, con el contenido liberalizante centrado en facilitación de comercio en aquella Conferencia. En Nairobi, fue aún más complicado, porque Brasil se distanció de las posiciones hindús de defensa de estoques agrícolas para alimentación (el eje Brasil-India, tratando de equilibrar posiciones ofensivas de la gran agricultura de exportación y posiciones defensivas de la agricultura familiar con prioridad en productos de alimentación nacionales, ha sido uno de los pilares fundamentales de la constitución del G20 de la OMC en Cancún).

El hecho también de que la Ministerial ocurra en América del Sur, en un momento de plenos cambios políticos, en que gobiernos progresistas están siendo substituidos – ya sea a través de elecciones (Argentina) o rupturas institucionales (Brasil) – por gobiernos liberal-conservadores en los últimos años, también señala el tono que esos nuevos gobiernos quieren dar a la conferencia, reafirmando sus compromisos liberalizantes. A esa visión los pueblos de la región y del mundo se deben oponer, reafirmando sus compromisos de más de una década de oposición frontal a la liberalización progresiva preconizada por la OMC.

El objetivo central de esta publicación, en fin, es traer y facilitar debates sobre los temas y discusiones previstas para la próxima Conferencia Ministerial de la OMC en Buenos Aires a fin de ayudar a preparar nuestra resistencia.

Coordinación de la REBRIP

COYUNTURA ACTUAL EN LA OMC

Deborah James, junio de 2017

La 11ª Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), será realizada en Buenos Aires, del 10 al 13 de diciembre de 2017. Después de alejar por años su atención de la OMC, mientras otros tratados de libre comercio (TLC) estaban en negociación, las grandes corporaciones han vuelto a poner su enfoque en la OMC, especialmente en el sector de alta tecnología, que incluye hoy cinco de las siete mayores empresas del mundo. Ellas están determinadas a alcanzar en la OMC aquello que todavía no han conseguido garantizar en otros acuerdos: nuevas reglas que fijen oportunidades de lucro en la futura economía digital. El premio que buscan conquistar en Argentina es un mandato para nuevas negociaciones bajo la rúbrica de *e-commerce* (comercio electrónico), pero en realidad lo que harán esas nuevas reglas será restringir, más adelante, la capacidad de los gobiernos de promover prosperidad y reducir desigualdades, aun sufriendo las consecuencias políticas de la protesta organizada por aquellos dejados de lado.

INFLUENCIAS GEOPOLÍTICAS

La situación geopolítica en los países en desarrollo no es promisoría. El bloque de países progresistas de Latinoamérica, que ha liderado la resistencia a la agenda corporativa en la OMC, es ahora apenas una sombra de lo que ha sido; Ecuador y Bolivia vienen esforzándose mucho, pero cuentan con escasos aliados; Venezuela viene participando mucho menos que antes; Cuba parece haber silenciado desde la tregua con los Estados Unidos; Chile, aun con un gobierno de centro-izquierda, mantiene una postura liberal en el comercio; y Argentina y Brasil son ahora conducidos por gobiernos de derecha. Mientras tanto, el ala derecha en América Latina – Colombia, Costa Rica, Panamá y Perú – viene conquistando un nuevo escalón y renovando fuerzas en las negociaciones.

Es posible constatar una situación semejante en relación a la alianza de los BRICS. Brasil se volvió

a la derecha, y Rusia y China emergen hoy como *players* en la mayoría de las negociaciones. La misión de la India en la OMC en Ginebra parece resistir con fuerza en muchas arenas importantes, aunque los representantes oficiales en India también estén proponiendo nuevas reglas de Facilitación Comercial en Servicios. África del Sur, felizmente, todavía desempeña un importante papel ayudando a arbitrar el Grupo Africano. O sea, los BRICS ya no son una fuerza unificada adentro de la OMC.

De la misma manera, algunos de los principales líderes de varios países africanos vivenciaron una experiencia de decepción después de tener una conferencia ministerial en Kenia que fracasó en la distribución de beneficios para los países africanos.

Por ejemplo, el Grupo Africano se opuso a la indignante tentativa de buscar un mandato para negociaciones en *e-commerce* en el 2016, asumiendo una postura fuerte que se debería mantener de allí en adelante. El liderazgo de Ruanda en el Grupo de África, con 43 países miembros, y el liderazgo de Uganda en el Grupo de Países Menos Desarrollados, con 36 miembros (con algunas superposiciones) vienen demostrando un profundo conocimiento de las cuestiones y una disposición en asumir los riesgos por presentar demandas de su interés. Al mismo tiempo, algunos países africanos parecerían estar más dispuestos a incorporar las “nuevas cuestiones”, tal vez imaginando que la ayuda esté justamente allí, en vez de condicionar su disponibilidad a discutir las nuevas cuestiones después de cerrar la Rodada de Doha para el Desarrollo (DDA, por su sigla en inglés).

Los gobiernos asiáticos están divididos: mientras Indonesia e India todavía lideran el grupo G33 de países en desarrollo, abogando por la causa de la seguridad alimentaria, Pakistán y Tailandia se manifiestan con frecuencia contrarios a esas posiciones, juntamente con el Japón, Nueva Zelandia y Australia, que suelen liderar propuestas antidesarrollo. Esa situación se complica más todavía por el rol desempeñado por el Director-General de la OMC, Roberto Azevedo, que no encuentra oposición a su candidatura para un segundo mandato de cuatro años, que comenzará en el otoño próximo. Desde que tomó posesión del cargo, en el otoño del 2013, justo antes de la conferencia ministerial de Bali, ha demostrado ser partidario de ganar el consenso aparentando ser un mero facilitador de tratados cuando, en verdad, apoya los acuerdos propuestos por los Estados Unidos.

CONTEXTO HISTÓRICO

Los países más desarrollados percibieron que los acuerdos incluidos en la OMC en su fundación en el

1995, los había dejado en desventaja en el sistema mundial de comercio. Basado en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio – GATT, por la sigla en inglés– que empezó a vigorizar en el 1948, la OMC, a diferencia del GATT, se estableció fuera del sistema de las Naciones Unidas, creando su propio y compulsorio Mecanismo de Solución de Controversias. También expandió ampliamente su mandato de aranceles sobre mercancías para incluir una serie de tratados sobre servicios y agricultura, bien como el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio -TRIPS, por su sigla en inglés-, lo cual más que un tratado de liberalización es un acuerdo proteccionista en favor de la clase específica de patentes –y de detentores de derechos autorales– cuya amplia mayoría es de países desarrollados. También por primera vez incluyó un tratado de inversiones, el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio -TRIMs, por su sigla en inglés-, que limita las formas en que los países pueden asegurar que la inversión extranjera beneficie la economía local, restringiendo los índices de contenido local, la transferencia de tecnología, requerimientos de equilibrio comercial, las restricciones de transferencia de capital y otras políticas, alegando que “distorsionan el comercio”. Los países en desarrollo han concordado con esas onerosas nuevas reglas solamente por creer que, por primera vez, los países desarrollados aceptarían moderar sus subsidios agrícolas excesivos y disminuir sus tarifas agrícolas, dos herramientas que constantemente habían usado para apalancar sus propias exportaciones agrícolas a costa de las exportaciones de los países en desarrollo. Desde entonces, estos países ya han presentado más de cientos de propuestas para aminorar las consecuencias más nefastas de los perjuicios económicos que han sufrido con la implementación de las nuevas disposiciones radicales de la OMC por medio de lo que quedó conocido como la *Implementation Agenda* (Agenda de Implementación). Incluso, la OMC incluyó un mandato para tornar las disposiciones del Trato Especial y Diferenciado (TED) más precisas, efectivas y operacionales.

Los países en desarrollo también se opusieron a la agenda corporativa para lanzar una nueva rodada de negociaciones para expandir la OMC. Tras los ataques terroristas del 11 de septiembre, entretanto, los países en desarrollo concordaron con la demanda de los países desarrollados de lanzar una nueva ronda en el 2001, pero solamente bajo la promesa específica –y el mandato– de que la misma se enfocaría en los temas de desarrollo arriba descritos. La idea era corregir los problemas y desequilibrios existentes en la OMC, concentrándose especialmente en mejorar las reglas agrícolas, extremadamente desiguales.

Lamentablemente, desde entonces, los países desarrollados han conseguido repetidamente relegar esa agenda de desarrollo, bien como el TED, para el último lugar, insistiendo en afirmar que sus de-

mandas de “acceso a mercados” y las nuevas propuestas de expansión del propósito y cobertura de la OMC deben ser prioridad en las negociaciones.

En la Ministerial de 2003 en Cancún, México, los países en desarrollo han conseguido excluir algunas de esas nuevas pautas de la negociación, incluidas compras de gobierno, inversiones y políticas de competencia. Pero, en los ocho años de liderazgo del Director-General anterior, Pascal Lamy, de Francia, la OMC no firmó ningún acuerdo concreto. Sin embargo, pocos meses después que el brasileño Roberto Azevedo asumió el comando como Director-General, en diciembre de 2013, en Bali, Indonesia, los miembros concordaron en subscribir dos acuerdos. El primero, el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (TFA, por su sigla en inglés), a través del cual las políticas y prácticas arancelarias creadas por los países ricos para reducir los costos logísticos del comercio fueron transformadas en un conjunto compulsorio de reglas internacionales.

Mientras la creciente eficiencia en el comercio puede beneficiar, a veces, tanto a los productores cuanto a los consumidores, la sociedad civil viene criticando los potenciales impactos francamente negativos y las inciertas ganancias que el TFA acarrearía a los países en desarrollo. Y el hecho de que hoy tengamos reglas compulsorias de informatización de las operaciones portuarias, pero no de condiciones de trabajo de las personas que producen los productos comercializados, expone la naturaleza de la política comercial de pies a cabeza.

También se consiguió avanzar un paso en otra cuestión más seria en la conferencia ministerial de Bali. El grupo G33 (alianza de 46 países adentro de la OMC que abogan por la causa de la seguridad alimentaria, del desarrollo rural y de la subsistencia de los productores rurales) propuso que los programas de seguridad alimentaria de los países en desarrollo estuviesen exentos de reglas que limitasen los apoyos a las distorsiones en el comercio. En la época del comienzo de las actividades de la OMC, supuestamente, los países deberían fijar un techo para los apoyos internos destinados a los agricultores, actualizándolos y eliminándolos con el tiempo. Entretanto, la realidad es que, más que los países en desarrollo, eran los países ampliamente desarrollados quienes subsidiaban. Y las reducciones prometidas, todavía esperan aprobación. En la Conferencia Ministerial de Bali, los miembros concordaron en que los países que estaban tratando de alimentar sus poblaciones no deberían ser penalizados mientras durasen las negociaciones para cambiar las reglas y, entonces, se han comprometido a encontrar una solución final para el problema hasta diciembre de 2017. Por eso, uno de los temas centrales, entre otros estratégicos para esta próxima Ministerial en el 2017, seguirá siendo el Acuerdo sobre Agricultura (AoA).

LAS RECIENTES NEGOCIACIONES DE AGRICULTURA EN LA OMC

Adhemar S. Mineiro¹

El tema de las negociaciones agrícolas tal vez sea uno de los más sensibles en el conjunto de temas tratados en la Organización Mundial del Comercio. Su debate involucra tanto los efectos en la producción doméstica y en quienes participan de esa producción, especialmente cuando se refiere a una gran masa de pequeños agricultores y/o agricultores familiares y campesinos y su peso social y político, cuanto la cuestión de la seguridad alimentaria, que orienta la política agrícola adoptada en muchos países, y en diferentes momentos históricos. Es decir, un lado importante del tema es la garantía de la sobrevivencia y prosperidad de una masa de pequeños productores rurales que tienen importante capacidad de influencia política en sus países; la otra, la masa de consumidores urbanos y rurales que depende de los productos para su alimentación/subsistencia. Eso, además, sin hablar en los intereses de varios países exportadores de productos agrícolas en diferentes escalas, y de las megacorporaciones que especialmente dominan los circuitos de circulación de *commodities* agrícolas. Así, el tema se hace uno de los debates más difíciles entre los miembros de la organización, y siempre está sujeto a fuertes polémicas e impases debido a la relevancia de los intereses involucrados.

De esa manera, es posible entender un poco porqué el tema de la liberalización comercial en agricultura ha quedado fuera de los debates sobre reducción tarifaria por un largo período, restringido, en el ámbito del llamado GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y sus rodadas, apenas a los llamados bienes manufacturados. Así, no es para nada sorprendente que el tema sólo haya vuelto a una discusión sustancial en el ámbito de las rodadas de la negociación del GATT en la pauta de la llamada Rodada Uruguay, iniciada en 1986 y que culminó, entre sus principales decisiones, en la creación de la propia OMC en 1994, y la incorporación del tema agrícola (a través del llamado Acuerdo sobre

¹ Economista, Técnico del DIEESE y Asesor de la SRI-CUT y de la REBRIP.

Agricultura, AoA por la sigla en inglés, que incluía una discusión de largo plazo sobre los subsidios agrícolas y otros apoyos a la producción agrícola, lo que implicaba una reforma progresiva, tanto del sistema de comercio de bienes agrícolas, cuanto de los apoyos nacionales a la producción agrícola) entre uno de los temas en discusión en la agenda de la nueva organización creada. En ese debate, se ha creado incluso una organización de los grandes países exportadores de alimentos, el llamado Grupo de Cairns², formado en la ciudad australiana que da nombre al grupo, y que tiene Brasil entre sus miembros principales.

En el 2001, se instituye la llamada Ronda de Doha en el ámbito de la OMC. La apertura de esa Ronda de Doha de negociaciones tenía básicamente dos finalidades: por un lado, resolver los problemas resultantes de las insatisfacciones con el proceso de discusiones desde la entrada en funcionamiento de la OMC, en 1995, sea por parte de los países en desarrollo (que argumentaban que con la creación de la OMC y la inclusión en la agenda de comercio de nuevos temas, servicios, inversiones y propiedad intelectual tenían prioridad en las conversaciones sobre agricultura, tema de su interés más directo), sea por parte del Grupo de Cairns (que exigía mayor apertura de los mercados agrícolas para sus productos de exportación). Por otro lado, dar una respuesta “positiva” desde el punto de vista de los EUA a los países en desarrollo, una vez que, con el 11 de septiembre y la explosión de las Torres Gemelas en Nueva York, hasta aquel momento predominaba en relación a esos países la agenda anti-terrorismo de los EUA. Así, a partir de la Ministerial de la OMC realizada en Doha, Catar, se incluyó con prioridad en las negociaciones el tema de la apertura comercial en agricultura y de las regulaciones a las políticas nacionales de apoyo doméstico al sector agrícola al interior de los diversos países, incluyendo el tema de los subsidios.

En el 2003, en la siguiente Ministerial de la OMC en Cancún, México, una articulación política en el interior del proceso de negociaciones de la OMC alterará el proceso de las negociaciones por casi una década. En esa Ministerial, bajo el liderazgo de países como India y Brasil, y reflexionando cambios de percepción política respecto al neoliberalismo hasta entonces hegemónico después de las crisis financieras de la segunda mitad de los años 1990 y el comienzo de gobiernos elegidos, en especial en Latinoamérica, que buscaban estrategias de desarrollo alternativas, se articula la creación del llamado G20³ de la OMC. La creación del G20 tenía por objetivo hacer una importante articulación política

² El llamado Grupo de Cairns está formado hoy por África del Sur, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Paquistán, Paraguay, Perú, Tailandia, Uruguay y Vietnam.

³ El G20 de la OMC está compuesto actualmente África del Sur, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Ecuador, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Paquistán, Paraguay, Perú, Tailandia, Tanzania, Uruguay, Venezuela y Zimbabue.

entre intereses ofensivos (de apertura de mercados agrícolas) y defensivos (priorizando la seguridad alimentaria) de un importante grupo de países en desarrollo. En el caso de Brasil, el movimiento permitía componer políticamente en el plano doméstico intereses ofensivos y defensivos de grandes productores agrícolas y de la agricultura familiar. De esa manera, al hacer de antemano esa composición incluyendo a un grupo políticamente expresivo de países en desarrollo, el G20 de la OMC daba un nuevo impulso político al proceso de negociaciones, permitiendo articular el conjunto de los intereses de los países en desarrollo (observen que se trata de una cuestión de articulación de intereses, y no de representación, una vez que el G20 no se propone a representar más que sus propios miembros), y colocaba países como Brasil y India, sus principales líderes, entre los protagonistas del proceso de negociación, trayendo el tema agrícola para un rol de destaque entre los debates, tal cual estaba propuesto en la propia agenda de la Rodada Doha de negociaciones, pero que pocos creían que fuese de hecho el interés de negocios de los EUA, uno de sus proponentes.

Con esa nueva configuración política, en la que el G20 pasa a ser uno de los protagonistas de la discusión, y enseguida, con la crisis financiera y económica internacional a partir del 2007 y 2008, la agenda de discusiones de la OMC va, progresivamente, trabando, y en la práctica, varias medidas proteccionistas van siendo tomadas por el conjunto de los países. Incluso, uno de los desdoblamientos de la crisis internacional ha sido un movimiento especulativo con los precios de las *commodities* agrícolas, que llegó a ser debatido en el G20 (no el de la OMC, sino el G20 financiero⁴ estructurado a partir del 2008 para tratar de manejar, a partir de un conjunto de países desarrollados y emergentes con gran importancia financiera, la crisis económica mundial), en su reunión en Cannes, Francia, en el 2011. Por cuenta de eso, y los efectos de la subida de los precios de las *commodities* agrícolas de alimentación y su impacto sobre los consumidores especialmente de los países en desarrollo, el tema de la seguridad alimentaria volvió a estar en destaque en los debates. Así, entre 2003 y 2013 la agenda de discusiones central de la OMC quedó básicamente trabada, siendo que hasta el 2008 aún hubo mucho movimiento y negociación objetivando llegar a un acuerdo, y a partir de 2008 las negociaciones pasan a observar un perfil muy bajo, con énfasis en los negociadores en Ginebra, sede de la entidad, y sin llegar a ningún lugar y sin tener momentos más importantes en ese período.

⁴ Del G20 financiero participan África del Sur, Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, EUA, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Turquía y Unión Europea.

A partir del 2013 entretanto, se observa un nuevo ánimo en el interior de los debates de la OMC. De un lado, la elección de un nuevo director-general surgido de los países del llamado G20 de la OMC, el brasileño Roberto Azevêdo, abre nuevas posibilidades, con alguna flexibilización de posición de los países en desarrollo que apoyaron más directamente la conducción de Azevêdo al cargo. Por otro lado, desde el final de 2010 el discurso hegemónico en relación a la crisis económica internacional pasa a tratarla (aunque ella siga en curso) como una situación que solo se vería por el “retrovisor”, es decir, algo que estaría quedando para atrás. De esa forma, se da un nuevo énfasis a una serie de acuerdos comerciales en curso, con destaque para los llamados TPP (Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica), capitaneado por EUA, Japón, Australia, Chile y otros), TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión), negociada básicamente entre EUA y Unión Europea y TISA (Acuerdo sobre el Comercio de Servicios). Con esa nueva configuración, no apenas se incorporaban ejes de debate que la discusión de la Agenda Doha había ofuscado por el énfasis en el tema agricultura (como los debates sobre inversiones, propiedad intelectual y servicios), como de alguna manera se dejaba de lado la propia OMC como foro central de la discusión de comercio (con todos sus temas). La reacción a eso ha sido de cierta forma tratar de sacar la OMC de la parálisis en que se encontraba desde entonces. En la primera Ministerial bajo el comando de Azevêdo, en Bali, Indonesia, en el 2013, la OMC llega finalmente a una resolución, el llamado “Paquete de Bali” (*Bali Package*), con énfasis en el llamado Acuerdo de Facilitación de Comercio, reglamentando y facilitando un conjunto de políticas y prácticas aduaneras. El acuerdo en Bali volvió a dar alguna vida a la OMC con una estrategia de “comer por los bordes”, haciendo un acuerdo sobre un tema no central y evitando las polémicas más complicadas, apenas para retomar las conversaciones. Sobre el tema agrícola, el punto central en Bali ha sido una tentativa de debate por parte de India (y un conjunto de países en desarrollo de Asia, Caribe, América Central y África que se aglutinan en el llamado G33 y que priorizan el tema de la seguridad alimentaria) de que su derecho a políticas de estoques reguladores de alimentos y apoyo doméstico a la agricultura estuviesen libres de reglas que limitan distorsiones de comercio. Ese tema ha sido superado en la reunión de Indonesia, con el acuerdo de que los países que llevasen adelante esas políticas de apoyo doméstico con preocupaciones con la seguridad alimentaria no deberían ser penalizados mientras durasen las negociaciones y que, un acuerdo permanente debería ser negociado hasta el fin de 2017, y por eso permaneció en reserva en la agenda de discusiones, y siguió siendo tratado por los negociadores en Ginebra.

En la Ministerial de la OMC siguiente, en Nairobi, Kenia, el debate agrícola volvió a verificarse, pero teniendo como telón de fondo el tema colocado por los EUA, Unión Europea y otros, con base especialmente en los acuerdos comerciales de nueva generación que estaban siendo negociados, como el TPP, el TTIP y el TiSA, de que la agenda de Doha debería ser definitivamente abandonada y una nueva agenda de discusiones con énfasis en los temas que ganaban centralidad en los acuerdos de nueva generación – como servicios, propiedad intelectual e inversiones – debería ser estructurada. Esa discusión central no se resolvió en Nairobi, donde la principal resolución práctica dice respeto a la prohibición inmediata de conceder subsidios a la exportación de productos agrícolas por países desarrollados y en tres años por países en desarrollo (con algunas excepciones), en un acuerdo alrededor de un eje central propuesto por Brasil y Unión Europea. El ítem de la resolución de Nairobi que hablaba sobre la continuidad del proceso de negociaciones expresaba la diferencia de fondo entre los miembros, expresando que mientras algunos seguían priorizando el tema agrícola, otros proponían otras agendas, de manera que ni se confirmaba la continuidad de la Rodada de Doha de discusiones, con su agenda centrada en los temas de agricultura, ni tampoco se constituía una nueva agenda, que apuntase a un cambio substancial en el debate – lo central quedó por ser discutido. El tema del apoyo doméstico en agricultura para los países priorizando la seguridad alimentaria, y en particular la política de estoques reguladores de alimentos, tal cual formulada centralmente por la India en representación del G33, también fue postergada, a pesar de los duros debates y negociaciones. En ese proceso, es importante notar que han aparecido importantes diferencias entre India y Brasil, inmovilizando de cierta forma el G20 de la OMC, que había sido hasta aquí un importante instrumento político de acción para sus miembros, conducidos a la condición de protagonistas en los debates. Así, si el G20 de la OMC formalmente no acabó, se mostró paralizado por la incapacidad de administrar sus propias diferencias de puntos de vista, y pasó a tener un futuro en discusión, así como la propia Rodada de Doha y las discusiones agrícolas en el interior de la OMC.

En la preparación para Buenos Aires, una inseguridad estratégica de las más relevantes alteró todo el rumbo de los debates hasta aquí, cambiando también las propias expectativas respecto a lo que puede resultar de los debates en Buenos Aires: el nuevo gobierno de los EUA, con la llegada al gobierno de Donald Trump a partir de enero del 2017. El discurso hasta aquí ambiguo del nuevo presidente de los EUA, sea sobre la cuestión climática, sea sobre la cuestión de libre comercio, afectan las perspectivas relativas a la Conferencia del Clima, en noviembre, y a la Ministerial de la OMC, en diciembre, en Buenos Aires. En el caso del tema comercial, es evidente que, con un país con la importancia de los EUA

sin claridad sobre el rumbo que le gustaría ver en los debates, cualquier definición respecto a la futura agenda de las negociaciones, que ya estaba difícil (¿sigue Doha o se constituye una nueva agenda de discusiones?), queda imposible.

En el tema agrícola, en la pre-Buenos Aires, siguiendo la dirección definida en Nairobi en la Ministerial anterior, reforzada por los cambios conservadores en los gobiernos, en especial en Sudamérica (Brasil y Argentina, esta última anfitriona de la próxima Ministerial), los negociadores construyeron nuevamente un texto a partir de Brasil y Unión Europea sobre la cuestión de apoyos domésticos a la agricultura y la cuestión de la política de estoques reguladores, buscando inclusive evitar el impase a partir de lo que quedó definido en la Ministerial de Bali (que decía que hasta diciembre del 2017 debería haber una definición sobre el tema). Sin embargo hasta ahora no parece haber una aproximación para esta posición con India y el G33, y menos todavía se conoce la posición de los EUA (si es que van a elaborar alguna) sobre el tema. En todo caso, lamentablemente, lo que los movimientos sociales y de agricultura familiar en Brasil deben llevar en consideración es que, con los recientes movimientos, Brasil poco a poco abandona una posición que tenía en consideración equilibrar los intereses de la gran agricultura de exportación y de la agricultura familiar y campesina, y va explicitando el regreso a una agenda restricta a los intereses ofensivos del agronegocio, volviendo a una posición más próxima a los lineamientos de los intereses del llamado Grupo de Cairns, y no apenas alejándose de la articulación del G20 (que trataba de manejar y combinar lo que fuese posible entre posiciones ofensivas y defensivas en agricultura), en especial de la India, sino de las posiciones más próximas al G33 y a los países en desarrollo, poniendo en duda la propia continuidad del instrumento político G20.

EL SECTOR SERVICIOS EN LA OMC

Histórico y preocupaciones actuales

Gabriel Casnati e Jocelio Drummond

INTRODUCCIÓN

En medio a la economía globalizada y altamente informatizada de los días actuales, no es novedad que el sector de servicios es hoy el más dinámico de la economía en gran parte de los países, principalmente los desarrollados. Se estima actualmente que al menos un cuarto del comercio mundial se da a través del comercio de servicios. Además de eso, desde la década del 80 ha sido el sector que más creció. Pasó de los 0,4 trillones de dólares en 1985, para 1,4 trillones en 1999 y actualmente, está cerca de la casa de los seis trillones (LOUNGANI et al, 2017). Por eso la importancia de que todos los que defienden servicios básicos de calidad y derechos de ciudadanía debatan a fondo ese sector y también los riesgos existentes en las negociaciones de comercio de servicios en la próxima Reunión Ministerial da OMC.

SERVICIOS EN EL COMIENZO DE LA OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC), como órgano creado para regular y liberalizar el comercio internacional, desde el principio, apuntaba la necesidad de que se llegara a un acuerdo que reglamentase el sector de servicios. Tras mucha presión de las grandes empresas del sector, principalmente del medio financiero y de telecomunicaciones, el debate sobre comercio de servicios fue incluido en la pauta de la Ronda de Uruguay, iniciada en 1986. Solamente en la década siguiente, a fines de 1994, los Estados-miembros consiguieron establecer el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por su sigla en inglés), el primer instrumento de aplicación multilateral y universal relacionado a los países y a los variados sectores de servicios.

Los ocho años de discusión para llegar a un marco de acuerdo no sorprenden, considerándose la heterogeneidad e intangibilidad del sector, que lo hacen un área peculiarmente compleja, comparada a los bienes materiales. Además, las nuevas tecnologías siempre impactan directamente el sector, creando nuevos servicios o remodelando prácticas antiguas. Por eso, aunque el GATS haya inicialmente logrado una convergencia inédita entre los países, este debate está lejos de finalizar, adentro y afuera de la OMC (BARBOSA; JAKOBSEN, 2006).

EL SIGNIFICADO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS – GATS

Según el documento oficial, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios tiene por objetivos generales: (i) proporcionar la expansión mundial del desarrollo económico; (ii) asegurar que los Miembros de la Organización regulen el comercio de servicios sin perjudicar sus políticas nacionales; (iii) auxiliar países en desarrollo, de forma a posibilitar la efectiva participación de ellos en el ámbito multilateral de servicios, teniendo como base la liberalización progresiva. Digamos que, en términos generales, la idea de acuerdo no sería mala, considerando solamente esos objetivos teóricos.

La estructura del GATS se considera compleja, y la inspiración para su elaboración ha sido el GATT, acuerdo de la OMC para el comercio de bienes. Por ejemplo, el Acuerdo de Servicios ha incorporado conceptos ya utilizados previamente en el comercio de mercancías, como las Cláusulas de la Nación Más Favorecida (CNMF)¹ y el Trato Nacional². Otro punto en común entre los dos acuerdos es la lista de tarifas, en la que los países vinculan sus concesiones tarifarias para importación de mercancías (en el GATT) y tienen su equivalencia en la lista de compromisos específicos que definen las condiciones para el comercio de servicios (ABREU, 2005).

Entretanto, se reconocen las distintas naturalezas del comercio de bienes y del de servicios, pues existen diferencias substanciales en el contenido y objeto de cada uno de los acuerdos, lo que explica la necesidad de pensar en dos acuerdos distintos.

¹ Esta cláusula dicta que todas las ventajas, privilegios e inmunidades concedidas por un miembro de la OMC a algún otro Estado miembro deberán ser extendidos a todos los otros miembros.

² El concepto significa que los bienes importados deben recibir el mismo tratamiento concedido a un producto equivalente de origen nacional.

El GATS ha sido creado para abarcar una amplia gama de servicios. El acuerdo involucra a todos los tipos de servicios, a excepción de aquellos que son monopolios del Estado – que puede variar de país a país. Otro punto relevante es que, a diferencia del GATT, el acuerdo adopta el sistema de listas positivas, es decir, solamente los sectores de servicios listados por un Estado estarán abiertos a los demás. Eso confiere a cada país un poco más de autonomía y seguridad, una vez que permite elegir qué áreas estarán abiertas al capital internacional.

Por ejemplo, durante el proceso de negociación para establecer el GATS, Brasil presentó su lista con siete sectores abiertos a la liberalización: (i) servicios prestados a empresas; (ii) telecomunicaciones; (iii) construcción y servicios de ingeniería; (iv) distribución; (v) servicios financieros; (vi) turismo; y, (vii) transporte. Importante resaltar que aun entre esos siete sectores abiertos, el país mantuvo algunas restricciones puntuales en algunos casos.

Por último, es importante analizar cómo los servicios han sido clasificados en el documento oficial del GATS, una vez que el debate sobre qué sería la amplia gama de servicios continúa abierto hasta hoy. Se estableció que los servicios serían reglamentados por el acuerdo a partir de los tipos de servicio y cuanto a su prestación (ABREU, 2005).

Cuanto a los tipos de servicios:

- Según la naturaleza del prestador del servicio: pueden ser de naturaleza pública (sanitario, transporte y otros) o privada (telecomunicaciones, finanzas y otros).
- Según la utilización del servicio: pueden ser servicios intermediarios (comunicación, transporte, electricidad y otros) o el propio servicio de uso final (recreación, salud, viaje, turismo y otros).
- Según la naturaleza del servicio: son servicios de distribución (transporte, almacenamiento, comunicaciones y otros) o servicios de producción (financieros, comerciales y profesionales).
- Según el destinatario del servicio: pueden ser servicios sociales (salud, educación, sanitario y otros) o servicios personales (entretenimiento, cultura, turismo y otros).

Por otro lado, tenemos los servicios clasificados en cuanto a la prestación, intitulados por la terminología del GATS de “Modos 1 a 4”. Son ellos:

- Modalidad 1 - Oferta transfronteriza: servicios prestados “del territorio de un Estado-miembro para el territorio de cualquier otro miembro”. Ejemplo: servicios ofrecidos por empresas internacionales de telecomunicaciones.
- Modalidad 2 - Consumo en el exterior: servicios prestados “en el territorio de un miembro a clien-

tes de los servicios de cualquier otro miembro”. Ejemplo: servicios prestados a los turistas.

- Modalidad 3 - Presencia comercial en el exterior: servicios ofrecidos “por un prestador de servicios de un miembro, mediante la presencia comercial de cualquier otro miembro”. Ejemplo: establecer agencias bancarias en países anfitriones o la compra de empresas extranjeras.
- Modalidad 4 - Presencia de personas físicas: servicios ofrecidos “por el prestador de servicios de un miembro, por medio de la presencia de personas físicas de un miembro en el territorio de cualquier otro”. Ejemplo: servicios prestados por técnicos o trabajadores extranjeros temporariamente empleados en el país anfitrión.

LAS CONSECUENCIAS DEL GATS Y LA LIBERALIZACIÓN DE SERVICIOS: LAS AMENAZAS PARALELAS

Cuando hablamos del GATS es importante subrayar que, desde el inicio de la Ronda Uruguay, cerca de 30 años atrás, tanto el sector de servicios como la propia correlación de fuerzas en la política internacional han cambiado drásticamente. Desde entonces, la tendencia a las privatizaciones, y la presión para que sectores de los servicios esenciales se abran, sólo ha crecido. Esa tendencia está respaldada y reforzada por el propio GATS, una vez que el mismo prevé en su artículo XIX que los Estados-miembros deben iniciar nuevas negociaciones periódicamente, con el fin de reducir progresivamente y cada vez más las barreras a los servicios.

Esa idea de la creciente y constante reducción de barreras en el GATS tiene una serie de implicaciones, en particular para los países en desarrollo. Cuando hablamos de servicios financieros, por ejemplo, la rápida liberalización negociada no ha sido compatible con la capacidad que las economías más frágiles tienen de reglamentar el sector. Hoy, el GATS impide que haya nuevos instrumentos de reglamentación financiera por parte de los Estados. Ese proceso tiende a mejorar la vida de los inversores y deja a los países aún más vulnerables frente a las crisis e inestabilidad macroeconómica.

En relación a los servicios públicos, el GATS también ha significado una serie de riesgos en lo que se refiere a su universalización, o sea, en el acceso de toda la población a servicios esenciales. En primer lugar, aunque el GATS establezca que no se debe interferir en los servicios que deberían ser monopolios estatales, la realidad de muchos Estados – principalmente aquellos en desarrollo – es que servicios como salud y educación son ofrecidos por una combinación de empresas públicas y privadas.

Eso implica en una presión creciente a la privatización, dejando los servicios gubernamentales en permanente competición con empresas privadas, lo que abre brecha para contestaciones en el sistema de solución de controversias de la OMC (SINCLAIR; GRIESHABER-OTTO, 2002).

Los conceptos de Trato Nacional y de Nación Más Favorecida también benefician más a las empresas (en todos los sectores) extranjeras, una vez que ellas poseen más fuerza financiera, tecnologías de información de punta y economías de mayor escala que aquellas provenientes de países en desarrollo (MALHOTRA, 2004).

Con ese breve panorama de los riesgos del GATS para los servicios públicos y financieros, podemos concluir que, aunque no tenga instrumentos para obligar la privatización, el GATS estimula esa práctica y en poco tiempo ha conseguido crear hasta monopolios privados, principalmente en Latinoamérica (OXFAM, 2002).

Por fin, aun con ese escenario favorable a la liberalización y consecuente privatización del sector servicios, los cambios regulatorios en ese comercio desde la conclusión de la Ronda Uruguay no han sido considerados suficientes en la visión de aquellos que abogan a favor del “libre comercio” – empresas transnacionales y sus gobiernos aliados. Bien o mal, coaliciones entre países en desarrollo en la OMC, y la falta de voluntad por parte de los países desarrollados en abrir mano de los subsidios en sectores clave, como el agrícola, hicieron con que la liberalización de servicios no sucediera de la manera cómo esperaban.

Como consecuencia, los mayores interesados en la liberalización total de los servicios – los países desarrollados, con la fuerte influencia de las empresas multinacionales – están utilizando otros mecanismos para lograr sus objetivos. Diversos tratados bilaterales de facilitación de comercio de servicios ya han sido firmados, y el TISA (sigla en inglés para Acuerdo sobre el Comercio de Servicios) está en vías de ser negociado entre 50 países.

EL TISA COMO MODELO DE ACUERDO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS NUEVOS (VIEJOS) RIESGOS EN LA OMC

Formado inicialmente por 50 países que se autodenominaron “los buenos amigos de los servicios públicos”, el TISA (Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, por su sigla en inglés) reunió los principales defensores de las empresas transnacionales, como los Estados Unidos, la Unión Europea y los aliados

pro-liberalización del comercio de servicios del mundo. Llegando a niveles de propuestas mucho más osadas que las que llegarían en la OMC, y tras la evolución de ese acuerdo, se esperaba crear un modelo a ser implementado en la propia OMC, el único organismo multilateral para el comercio. Entretanto, la creciente oposición de la sociedad, conociendo parte de las propuestas del TISA a través de escapadas de *Wikileaks*, vienen dificultando la conclusión del acuerdo hasta ahora. Las posiciones del truculento gobierno Trump frente a otro acuerdo plurilateral, el TPP (Acuerdo Transpacífico, por su sigla en inglés) también viene dificultando avanzar con el TISA. Los Estados Unidos están exigiendo, adentro del TPP, mucho más de lo que ya han conquistado en las discusiones anteriores, y por eso la crítica del actual gobierno estadounidense.

Ahora, lo que se nota es que aun sin haber acuerdo entre “los buenos amigos de las empresas transnacionales”, los mismos están haciendo presión directa en la OMC para la probable inclusión de nefastos puntos de (des)regulación del comercio de servicios como:

- Listas negativas: en donde todo lo que no está registrado para ser liberalizado queda automáticamente subordinado al libre comercio.
- Concepto de *status quo*: donde todo lo que ya ha sido liberalizado en la firma del acuerdo, no podrá, en ninguna hipótesis, volver a tener reglamentación más severa.
- Cláusula trinquete: donde una vez liberalizado un servicio no se puede volver atrás, lo que impide a nuevos gobernantes de tener políticas diferentes de defensa de derechos de la población.
- Cláusula hacia el futuro: quedan automáticamente incluidos servicios aún por descubrir o desarrollar, para evitar que nuevos servicios, como por ejemplo, en el área de internet queden afuera de la liberalización.
- Consultas previas: al debatirse cualquier nuevo ítem que reglamente servicios, se deberá obligatoriamente consultar a la “comunidad” internacional. O sea, las empresas multinacionales podrán opinar y hasta vetar nuevas leyes.
- Foro privado para resolución de controversias en servicios: instancia que juzgaría los Estados en el caso de que las empresas se consideren perjudicadas por alguna nueva reglamentación en su sector de actuación.

De esa manera, se prevé que las grandes empresas transnacionales y sus gobiernos aliados tratarán de poner en pauta en la OMC esos puntos y otros tan nocivos cuánto. Por otro lado, también se espera que la creciente resistencia popular a los “dueños del mundo” y sus políticas, sumando a los pocos paí-

ses que cuestionan esos nefastos intereses, impidan una vez más que ellos obtengan lo que quieren en ese foro multilateral: un mandato para seguir construyendo un mundo completamente a su servicio, subordinado y servil a las ganancias cada vez más astronómicas que concentran toda la renta y poder en el mundo.

Y fuera Temer!

BIBLIOGRAFÍA

- ABREU, Paula Santos. “GATS: O acordo sobre serviços da OMC”. *Prismas: Direito, Políticas Públicas e Mundialização*, Brasília, v. 2, n. 2, 2005.
- BARBOSA, Alexandre de Freitas; JAKOBSEN, Kjeld. “OMC, negociações de serviços e os riscos de aprofundamento da abertura para o Brasil”. *Observatório Social, Relatório Final de Pesquisa*. São Paulo, 2006.
- LOUNGANI, Prakash; MISHRA, Saurabh; PAPAGEORGIOU, Chris; WANG, Ke. “*World Trade in Services: Evidence from A New Dataset*”, 2017.
- MALHOTRA, Kamal. “*Como colocar o comércio global a serviço da população*”. Tradução de Vera Ribeiro; Revisão técnica de Elba Rego. Brasília: IPEA, 2004.
- OXFAM. “*Rigged rules and double standards: trade globalisation and the fight against poverty*”. Oxford, 2002
- SINCLAIR, Scott; GRIESHABER-OTTO, Jim. “*Facing the facts: a critical guide to WTO and OECD claims about the Gats*”. Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives, 2002.

LA NEGOCIACIÓN SOBRE REGLAS PARA LA FACILITACIÓN MULTILATERAL DE LAS INVERSIONES (MIF)

Apuntes para la discusión¹

Por Luciana Ghiotto

INTRODUCCIÓN

Un grupo de países encabezados por Brasil, Argentina, Rusia y China han presentado propuestas para avanzar en la inclusión de reglas de Facilitación de las Inversiones en el marco de la Organización Mundial de Comercio, para tratar de incluir el tema en la XI° Reunión Ministerial en Buenos Aires. Facilitación de inversiones es un término laxo, que no incluye cláusulas de protección ni solución de controversias inversor-Estado (ISDS), pero que incorpora términos como transparencia, previsibilidad y consistencia para establecer un nuevo conjunto de reglas para la inversión extranjera a nivel multilateral. Esto implica nuevos modos de la cooperación reguladora ya incluida en tratados de libre comercio como el TPP, el TTIP y el CETA. India ha encabezado el rechazo a la inclusión del tema en la OMC, junto con algunos países americanos como Bolivia, Ecuador, Cuba y Venezuela. Por su parte, EEUU también ha rechazado la inclusión del tema dado que no está de acuerdo con que el ámbito multilateral ponga reglas que limiten los acuerdos bilaterales. A pesar del rechazo de India, todavía no está cerrado el tema en el camino hacia Buenos Aires.

¿QUÉ ES LA FACILITACIÓN DE INVERSIONES?

La “facilitación de inversiones” aparece como un término laxo e impreciso. Engloba acciones regulatorias, roles institucionales y procedimientos administrativos con el fin de facilitar la entrada, operación y salida de los inversores (Mohamadieh, 2017; Singh, 2017). De este modo, se estaría incentivando y

¹ Texto preparado para Transnational Institute (TNI)

estimulando el flujo de inversiones extranjeras hacia los países. Sin embargo, no existe una definición común sobre qué y cuáles son las reglas para facilitar las inversiones, por lo cual su definición específica depende de quien la plantea. Hasta ahora, la facilitación de las inversiones aparece como un cúmulo de principios cuyo objetivo es la modificación de ciertas políticas públicas estatales con el fin de hacer más simple la circulación de las inversiones.

A diferencia de la protección de inversiones, la facilitación no se propone como un conjunto de cláusulas que otorguen derechos a los inversionistas, tal como aparecen en los Tratados de Promoción y Protección de la Inversión (TBI) o en los Tratados de Libre Comercio (TLC) con capítulos sobre inversiones. Estos Tratados incorporan obligaciones para los Estados en cuanto a su tratamiento del inversor extranjero: se le debe otorgar Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida, Trato No-discriminatorio y Trato Justo y Equitativo. Estas cláusulas de trato no están presentes en la discusión sobre facilitación. Aquí no aparecen las cláusulas de protección del inversor frente a la expropiación (directa o indirecta) ni tampoco incluye un mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (ISDS) que permita a los inversionistas acudir al arbitraje internacional en caso de que un Estado afecte su inversión.

Sin embargo, mismo si no se trata de protección de inversiones tal como la conocemos hasta ahora, la facilitación sí avanza estableciendo un detalle de las responsabilidades que pose cada Estado con el fin de garantizar la rapidez y simpleza en los trámites para la radicación de inversión extranjera en su territorio. Este tipo de planteo no estaba detallado en los TBI, ya que estos se concentran en la protección y en las obligaciones de los Estados hacia los inversores, sin entrar en detalles sobre procesos administrativos internos que puedan afectar al inversor. Entonces, la facilitación no detalla un sistema de protección para las inversiones, pero sí establece una serie de cambios que los Estados deben realizar, tanto de sus procedimientos administrativos como de sus regulaciones en torno a las inversiones extranjeras.

Bajo el término de “facilitación de inversiones” encontramos un nuevo modo de la “cooperación reguladora” o “coherencia regulatoria” entre los aparatos regulatorios de los Estados. Este instrumento ya fue incorporado en los nuevos acuerdos mega-regionales como el Tratado Transpacífico (TPP) y el Tratado Transatlántico (TTIP), así como también en el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y Canadá (CETA). Bajo los términos de “transparencia”, “consistencia” y “previsibilidad”, se pretende que los Estados avancen en la coordinación general de sus políticas nacionales. En otras palabras, que pongan a consideración de otros Estados (y del sector privado) su aparato regulatorio

mediante consulta pública (Guamán, 2015). Estamos aquí ante un mecanismo que opera “detrás de las fronteras” de los Estados, es decir, en el proceso de regulación doméstico².

En las democracias liberales, el espacio de la regulación está ubicado en los diferentes mecanismos de toma de decisión planteados por las constituciones nacionales, donde el la capacidad de legislar mediante la sanción de normas y regulaciones se ubica en el poder legislativo. En cambio, la “facilitación de inversiones” establece que las “partes interesadas” (*stakeholders*) en la inversión deben tener la oportunidad de comentar sobre nuevas leyes, regulaciones y políticas que proponga un Estado, así como sobre cambios a las regulaciones previamente existentes. Eso quiere decir que el sector privado tendría un peso decisivo en la legislación de un país, interviniendo directamente en la creación de marcos regulatorios. En definitiva, no se trata solamente de facilitar las inversiones con mecanismos administrativos más simples, sino que los demás Estados y los propios inversores puedan tener una incidencia en el mecanismo regulador de cada Estado.

¿QUIÉN PROMUEVE LA FACILITACIÓN DE INVERSIONES? DEL G20 A LA OMC

El debate sobre la facilitación de inversiones ha tomado un reciente vuelo, especialmente a partir del año 2016 cuando apareció sobre diversas mesas de negociación como la UNCTAD, la OCDE, el G-20 y también la OMC.

Tanto la OCDE como la UNCTAD han propuesto marcos sobre política de inversión que incluyen aspectos de la facilitación de inversiones, pero la definición varía en ambas. En el caso de la OCDE, su “*Marco sobre Políticas de Inversión*” del año 2011 (revisado en 2014) se centra en el ambiente empresarial, la promoción de inversiones y la transparencia. Por su parte, la División de Inversión y Empresas de la UNCTAD lanzó en 2016 un “*Menú de Acción para la Facilitación de Inversiones*”. De este modo, se propone avanzar en la facilitación de inversiones entendida como reglas predecibles y transparentes, procedimientos administrativos eficientes, un eficaz mecanismo de prevención y solución de contro-

² Por ejemplo, en el debate para llevar la facilitación de las inversiones al ámbito de la OMC en mayo de 2017, India y Sudáfrica dijeron a Japón, Canadá y la Unión Europea que: “las reglas que están proponiendo aquí reducirán nuestro espacio de política pública y ese espacio es el que necesitamos para desarrollar aquello que ustedes hicieron en el pasado, pero hoy con estos mecanismos nos quieren atar de manos” (en Chakravarthi Raghavan, 2017b).

versias, así como la provisión de servicios para el inversor con el objetivo de ayudarlo a manejarse con las reglas y procedimientos internos del Estado receptor.

También el G-20 lanzó un comunicado tras su reunión de Hangzhou (China) en septiembre de 2016 llamado “*Guiding Principles for Global Investment Policymaking*”, donde propone una serie de principios no obligatorios sobre facilitación de inversiones, además de mostrar un sesgo también para la protección de las inversiones. Es decir que el objetivo del G-20 ha sido instalar unos principios rectores generales sobre lo que deberían ser las políticas de los Estados sobre inversiones. El hecho de que el G-20 haya tomado el tema es relevante por el peso propio que posee este grupo: se trata de países que acaparan la mayor parte de los flujos globales de inversión. Por ello, los lineamientos planteados en ese espacio tienen una alta influencia sobre la política internacional de comercio e inversiones (Singh, 2017).

En esta propuesta, el G-20 combina elementos de los tradicionales tratados de inversión con los nuevos temas de facilitación de inversiones. Este documento de apenas dos páginas sostiene en el Punto IV sobre facilitación que:

Las políticas para la promoción de inversiones deberían, para maximizar el beneficio, ser efectivas y eficientes, orientadas a atraer y retener las inversiones, y emparejarse con esfuerzos para la facilitación que promuevan la transparencia y que sean útiles para que los inversores se instalen, conduzcan y expandan sus negocios.

Pero redobla la apuesta en el Punto III sobre protección, donde sostiene que:

Las políticas sobre inversión deberían proveer seguridad legal y una fuerte protección a los inversores y a las inversiones, tangibles o intangibles, incluido el acceso a efectivos mecanismos de solución de controversias y procedimientos de ejecución. Los procedimientos de solución de disputas deberían ser justos, abiertos y transparentes, con apropiadas salvaguardas para prevenir abusos³.

En el caso de la OMC, la incorporación del tema es más reciente. Desde 2016 algunos países como Brasil (junto con Argentina), Rusia y China han tomado la iniciativa de impulsar el debate sobre fa-

³ http://www.g20chn.org/English/Documents/Current/201609/t20160914_3464.html

cilitación de inversiones, e incluso han hecho propuestas para que sea incluido en los temas de la XI^o Ronda Ministerial de la OMC en diciembre de 2017 en Buenos Aires⁴.

Por su parte, los representantes de la comunidad empresarial recibieron la discusión sobre facilitación de inversiones como un avance para retirar la atención puesta sobre los tratados de inversión y el mecanismo de solución de controversias. De acuerdo con esta mirada, el debate actual permitiría centrarse en la parte pragmática de las inversiones, y dejar de lado la “discusión política” representada en las críticas al sistema de protección de inversiones. Un representante del *US Council for International Business* sostuvo que el debate sobre la facilitación de inversiones representa “una salida al debate politizado sobre el mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (ISDS) y colabora en poner el foco sobre las recomendaciones prácticas para ayudar a los gobiernos a atraer más y mejor inversión extranjera”⁵.

LOS PAÍSES DEFENSORES Y DETRACTORES DE LA FACILITACIÓN DE LAS INVERSIONES

Los defensores

Los países que impulsan el tema en el marco de la OMC son Argentina, Brasil, China y Rusia⁶. Estos mismos países empujaron por la inclusión del tema en las reuniones preparatorias hacia el encuentro del G-20 en julio de 2017 en Hamburgo. La propuesta es apoyada por el grupo MIKTA - México, Indonesia, Corea, Turquía y Australia-, además de los países que históricamente mantienen una postura favorable a la liberalización en inversiones, los actualmente “amigos de la facilitación de las inversiones para el desarrollo” como la Unión Europea, Japón, Suiza, Noruega, Canadá, Singapur, Hong Kong y Nueva Zelanda. Es notorio ver que dos de los países impulsores, Brasil y China, se habían opuesto a

⁴ Las propuestas presentadas en el Consejo General de la OMC son: *Trade and Investment Facilitation - Communication From Mexico, Indonesia, Korea, Turkey and Australia* (MIKTA, Job/GC/121) - *Joint Communication From the Friends of Investment Facilitation for Development* (Job/GC/122 AND Job/GC/122/ADD.1) - *Communications From the Russian Federation* (Job/GC/120), *China* (Job/GC/123), *Argentina and Brazil* (Job/GC/124).

⁵ Peter Robinson, Presidente y CEO de *United States Council for International Business*, documento: “Investment Facilitation – UNCTAD’s Useful Agenda For Pragmatism Over Politics” en Mohamadieh (2017).

⁶ Argentina firma el documento en conjunto con Brasil (JOB/GC/124).

la incorporación del tema inversiones en la Ministerial de Cancún de 2003, y habían presionado para abrir la discusión sobre los temas de desarrollo (Ravi Kanth, 2017b). De hecho, gran parte de los países menos industrializados continúan mostrando su rechazo a la incorporación de este tema, tal como lo habían hecho en Cancún.

Según los analistas, uno de los países más interesados en la propuesta es China, que quiere garantizar cierta base de facilitación para sus inversiones en el marco del mega-proyecto de infraestructura de la Ruta de la Seda del siglo XXI (que lleva el nombre de *One Belt, One Road*)⁷ y que involucra a 65 países. Este proyecto titánico, bautizado como el “nuevo Plan Marshall” chino, será financiado por diversas entidades financieras que orbitan en torno a China⁸.

Las propuestas presentadas por Argentina, Brasil, China y Rusia son muy similares entre sí, y siguen los lineamientos de la propuesta de India en el área de Facilitación para el Comercio de Servicios. El argumento central de estos países para avalar la nueva discusión es que los miembros de la OMC ya han hecho compromisos sobre inversiones extranjeras en el marco del Modo 3 del acuerdo GATS, porque dicho acuerdo no diferencia el tratamiento otorgado a las inversiones en el sector de servicios con el resto de los sectores.

Los detractores

La propuesta fue rechazada por India y Sudáfrica tanto en el G20 como en el seno de la OMC. Esto marca una ruptura en el espacio de los BRICS dentro del G-20. En la reunión del Consejo General de la OMC del 10 de mayo, India se opuso firmemente a la inclusión de la facilitación de inversiones entre los temas de la XIª Ministerial, argumentando que va más allá del mandato de la OMC, ya que no hay un vínculo directo entre facilitación de comercio y facilitación de inversiones. Otros países como Sudáfrica, Camerún, Uganda, Bolivia, Ecuador, Cuba y Venezuela apoyaron la posición de India. Cuba, Venezuela y Ecuador sostuvieron que el mandato de Doha sigue en pie, el cual no incluye inversiones, por lo cual no corresponde su inclusión para la Ministerial de Buenos Aires.

⁷ La Ruta de la seda permitiría impulsar el comercio entre China y más de 65 países de Asia, Oriente Próximo, África y Europa, a través de la modernización y construcción de enlaces de transporte, infraestructuras y telecomunicaciones por dos vías: la ruta férrea más larga del mundo, que unirá Madrid y la ciudad china de Yiwu; y otra marítima, con el eje en el puerto griego de El Pireo.

⁸ En la nueva Ruta de la Seda, el gobierno chino lleva invertidos 1.620 millones de dólares y planea desembolsar 2.300 millones al año durante los próximos diez años. <http://www.expansion.com/economia/2017/05/13/5917499d22601d-85728b45bd.html>

Posteriormente a estos países se sumó la negativa de EEUU de tomar el tema hacia Hamburgo, dada su aversión a los acuerdos multilaterales. El comunicado lanzado por EEUU en abril sostenía que:

Sobre inversiones, los Estados Unidos no apoyan avanzar con un borrador ni con ningún paquete alternativo sobre facilitación de inversiones. (...) Washington no cree que las negociaciones del Grupo de Trabajo sobre Comercio e Inversiones del G-20 sobre prescripción de política detallada sean necesarias o útiles en este momento. Tampoco el Grupo debería priorizar acciones de política en algunas áreas de inversión sobre otras, incluyendo el punto acerca de qué temas deberían estar en agendas separadas de negociaciones bilaterales, plurilaterales y multilaterales⁹.

También EEUU se negó a incluir el tema en la agenda de la OMC, porque “no queda claro qué problemas viene a resolver la negociación de facilitación de inversiones, y cómo podría el marco multilateral de la OMC proveer una solución”, aunque aseguraron que “todavía están estudiando las propuestas”¹⁰.

EL DEBATE SOBRE FACILITACION DE INVERSIONES EN LA OMC NO ESTÁ CERRADO

Las propuestas, presentadas en la reunión del Consejo General del 10 de mayo de 2017, apuntan a que la facilitación de inversiones sea parte de un “paquete de Buenos Aires” que se lance tras esta Ministerial. La incorporación de este tema en la agenda de la OMC tendría repercusiones sobre el debate existente desde 2015 en torno a la Declaración de la Xª Reunión Ministerial en Nairobi acerca de si dicha Declaración marcó el fin de la Ronda de Doha (Patnaik, 2017). Si efectivamente la Ronda se cerró en Nairobi, como sostienen los países más desarrollados, entonces hoy se puede avanzar en el resurgimiento de los “temas de Singapur” (de 1996), entre ellos inversiones.

⁹ <http://www.brics-info.org/india-south-africa-us-oppose-g20-draft-on-investment-facilitation/>

¹⁰ <http://www.twn.my/title2/wto.info/2017/ti170518.htm>

A pesar de la resistencia generada, la propuesta de inclusión obtuvo el apoyo de un gran número de países, lo cual implica que es un tema que ya ha generado cierto consenso no sólo en el bloque de los “amigos de la facilitación de inversiones para el desarrollo”¹¹.

Por el reglamento de las reuniones del Consejo General de la OMC, al no existir un consenso sobre un punto de la agenda, el punto en cuestión debe ser enviado a los temas de “Otros asuntos”, sobre los cuales no existe peso resolutivo. Sin embargo, en una movida del Director General Roberto Azevedo, el tema fue enviado a los puntos de “información”, lo cual permite que sea incluido nuevamente en futuras reuniones (Chakravarthi Raghavan, 2017).

De este modo, varios analistas y negociadores sostienen que el tema no está cerrado hacia diciembre, y que podría volver a ser presentado hacia un próximo Consejo General o mismo en la Conferencia Ministerial; incluso pueden intentar incluirlo bajo una nueva nomenclatura en los *green room* de la Ministerial con el fin de asegurar una decisión favorable, tal como sucedió en Nairobi en 2015. De hecho, dado el interés de China en este acuerdo, es probable que ese país vuelva a intentar incluir el tema en la agenda durante el año, tal como ha hecho en otros temas que empujó anteriormente. Esta posibilidad forzaría a que los países opositores como India estén alerta y continúen objetando la inclusión de este tema por no existir consenso para su tratamiento.

¿POR QUÉ RESISTIR LA AGENDA SOBRE FACILITACIÓN DE INVERSIONES?

Si bien la facilitación de inversiones parece ser inofensivo, ya que no protege las inversiones como los TBI y TLC, el aceptar su discusión en la OMC abre la puerta para que se empiece a negociar multilateralmente el tema inversiones. El rechazo de India a la inclusión del tema en la agenda hacia Buenos Aires no implica que la puerta esté cerrada. Por el contrario, se está generando un consenso en torno a los países que históricamente apoyaban esta agenda (los “amigos de la facilitación de las inversiones”) y los nuevos defensores de la facilitación, como Brasil, Argentina, China y Rusia, varios de ellos del bloque BRICS e históricamente contrarios a los “temas de Singapur” que incluían inversiones.

¹¹ Los países que apoyaron la inclusión del tema en el Consejo General de la OMC en mayo de 2017 fueron: los países MIK-TA (México, Indonesia, Corea, Turquía y Australia), Brasil, Argentina, China, Nigeria, Pakistán, Rusia, Unión Europea, Qatar, Taipei, Paraguay, Singapur, Nueva Zelanda, Suiza, Noruega, Canadá, Japón, Bahrain, Arabia Saudita, Israel, Colombia y Hong Kong.

El apoyo que este tema recibe por parte de China no debe ser solapado. Este país está en búsqueda de un marco normativo que facilite sus inversiones en los grandes mega-proyectos en infraestructura. Por ello, la capacidad que China tenga para mantener el tema en la agenda multilateral va a depender de su interés. Especialmente, de su capacidad de ejercer presión sobre los países de modo individual, más sobre los pequeños que se han opuesto a esta agenda, como Venezuela, Ecuador y Bolivia, que son altamente dependientes de las compras chinas de sus materias primas, en particular hidrocarburos y productos de la minería.

La facilitación de inversiones es en sí mismo un tema problemático porque avanza en nuevas reglas de “cooperación reguladora” que implica que los Estados deben adaptar sus regulaciones internas a las exigencias desde el exterior. Este tema, que es parte del espíritu de época de varios tratados mega-regionales, genera un achicamiento del espacio de política pública (*policy space*) ya que avala que el sector privado, u otros Estados, tengan una incidencia en el proceso de regulación de los firmantes. Bajo el título aparentemente inocuo de “transparencia” y “procesos administrativos”, aparecen en verdad los temas “detrás de la frontera” que no tienen que ver con comercio o con las inversiones, sino con el intento de restringir el espacio regulatorio de los Estados.

A su vez, todo este debate se da en un momento donde el sistema de protección de inversiones está atravesando una fuerte deslegitimación. La crítica no viene sólo de organizaciones sociales, sino especialmente de varios países que en los últimos años han visto subir sus índices de demandas de inversores mediante el mecanismo ISDS en el arbitraje internacional¹². Las voces que anteriormente aceptaron y promovieron el sistema de protección de las inversiones, como la UNCTAD y algunos países centrales, han puesto en cuestión en los últimos años al conjunto de tratados firmados, especialmente por los privilegios excesivos que otorga a los inversionistas sin que eso se haya traducido en mayores flujos de inversión. Actualmente, bajo el “avatar” de facilitación de inversiones se ha encontrado un modo de traer nuevamente el tema de inversiones a la discusión multilateral, aunque librado de los aspectos “más sensibles” que generarían oposición.

Por otra parte, el énfasis puesto en las reglas de facilitación de inversiones sigue enfocado sobre los derechos para los inversores, sin prestar ninguna atención a la necesidad de imponer obligaciones a

¹² Nos referimos aquí a los países que han avanzado en la denuncia de algunos o todos sus TBI como Sudáfrica, Bolivia, Ecuador y Venezuela, así como han planteado nuevos modelos de tratados que no incluyen ISDS, como Indonesia, Noruega e India.

dichos inversores. Los principios de la Responsabilidad Social Empresaria (RSE) quedan en el marco de la voluntad de los actores, sin ser vinculante. Esto mismo sucede en los tratados que en los últimos años incorporaron capítulos con RSE, como el TPP, donde se aclara que se trata de lineamientos voluntarios y sobre los cuales no se puede aplicar el capítulo de solución de controversias del Tratados. En la misma línea, con la facilitación de inversiones se abona a los privilegios de los inversionistas, pero no se establecen responsabilidades. En contraste, la propuesta vigente en el marco de la ONU sobre un Tratado Vinculante para las empresas transnacionales intenta torcer el debate hacia el establecimiento de obligaciones de los inversores con respecto a derechos humanos y derechos medioambientales.

Por último, toda la agenda de facilitación y protección de las inversiones parte de dos presupuestos: por un lado, que la firma de tratados de protección y facilitación de las inversiones está relacionado de modo *causal* con la llegada de flujos de inversión al territorio; por otro, que la desregulación en el sector de las inversiones promueve el desarrollo de los países. Este punto de partida se ve en todos los TBI y TLC, ya que desde los Preámbulos se explica que la inversión extranjera colabora en el desarrollo y en el crecimiento económico, y que ello lleva al bienestar de los pueblos. Sin embargo, hay dos problemas en este ese punto de partida:

1. se ha probado que la firma de los TBI no ha tenido un impacto determinante sobre los flujos de inversión, sino que existen otros factores que determinan la llegada de inversiones, como el tamaño de la economía receptora y las perspectivas de crecimiento del mercado interno, entre otros (CAITISA, 2017; Ghiotto, 2017). Esto implica que la premisa de que la liberalización en el área de inversiones provocará la llegada del capital extranjero no está empíricamente comprobada, sino que se trata de un chantaje discursivo que se ha prolongado desde los años noventa;
2. suponer que la inversión extranjera colabora en el desarrollo nacional una vez desregulado el sector implica creer que los inversionistas tienen *per se* un interés social en el país receptor. Lo que ha sucedido es lo contrario: los inversores, cuyo interés principal es la ganancia, han utilizado los mecanismos existentes en los TBI y TLC para demandar a los Estados al momento en que estos afectaron la inversión, sea por motivos de una crisis social, económica o por protección del medio ambiente. Esto ha generado nuevos índices de deuda externa para los países que han tenido que pagar las demandas en el arbitraje internacional, además de los honorarios profesionales por la defensa. Por ello creer que la facilitación de inversiones podría colaborar en el desarrollo de los países es negar la historia de los últimos veinte años de demandas en el arbitraje internacional.

En definitiva, el debate sobre la facilitación de inversiones sigue esquivando el debate necesario acerca de inversión *para qué y para quién*, y bajo *qué condiciones*. Mientras el horizonte sea otorgar privilegios a los inversores, la agenda de la facilitación de las inversiones debe ser resistida.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Informe Ejecutivo de la Comisión de Auditoría Integral de los Tratados de Inversión y del Sistema de Arbitraje (CAITISA) del Ecuador, 2017; en: <http://www.caitisa.org/index.php/home/enlaces-de-interés>
- Chakravarthi Raghavan (2017a) “Investment Facilitation and links to China’s OBOR”, publicado en SUNS #8467, 22 de mayo; en www.twn.my
- Chakravarthi Raghavan (2017b) “Investment Facilitation proposals and India’s objections” publicado en SUNS #8466, 19 de Mayo; en www.twn.my
- Ghiotto, Luciana (2017) “¿UNCTAD pro-desarrollo o pro-liberalización? Un estudio de los cambios en el organismo a la luz de las políticas sobre inversiones” en Javier Echaide (comp.) Problemáticas en torno al CIADI y los tratados bilaterales de protección de inversiones: su impacto en los derechos humanos y otras áreas del derecho internacional. Buenos Aires: Facultad de Derecho UBA.
- Guamán, Adoración (2015) “El TTIP, herramientas para comprenderlo”, Grupo Ruptura, Documentos de Debate, n°3; en <http://gruporuptura.org/>
- Kanaga Raja (2017) “Investment facilitation cannot now be discussed formally at WTO”, publicado en SUNS #8467, 22 de mayo; en www.twn.my
- Mohamadieh, Kinda (2017) “Reflections on the Discussion of Investment Facilitation”, Investment Policy Brief n°8, March; en: <https://www.southcentre.int/investment-policy-brief-8-march-2017/>
- Patnaik, Biraj (2017) “The WTO chessboard: queens vs. peasants” en Unpacking Trade & Investment, número 2, Fundación Rosa Luxemburgo – oficina Bruselas, en: http://www.rosalux.eu/fileadmin/user_upload/Publications/2017/2_WTO_chessboard-web.pdf
- Ravi Kanth, D. (2017a) “MAI at WTO under new avatar of MIF?”, publicado en SUNS #8436, 4 de abril; en www.twn.my
- Ravi Kanth, D. (2017b) “Large majority of South nations opposed to “investment facilitation”, publicado en SUNS #8442, 12 de abril, en www.twn.my

Ravi Kanth, D. (2017c) “US stays opposed to global investment facilitation” en LiveMint, 17 de abril; en: <http://www.livemint.com/Politics/3rwWFZGITvVIsM86dWEsoO/US-stays-opposed-to-global-investment-facilitation.html>

Singh, Kavaljit (2017) “Do we need a Multilateral Instrument on Investment Facilitation?”, Madhyam Briefing Papers, N°19, en www.madhyam.org.in

DIGITALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LAS NEGOCIACIONES SOBRE COMERCIO ELECTRÓNICO FRENTE A LA PRÓXIMA CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC

Lucas da Silva Taschetto¹

Renato Leite Monteiro²

El desarrollo de nuevas tecnologías transformó profundamente el modo como opera la economía global. Soluciones digitales son ahora prácticamente omnipresentes en la venta y entrega de productos y servicios. El comercio electrónico, impresión 3D, formas de pago electrónico, internet de las cosas, inteligencia artificial, *streaming* y compartimiento de bienes intangibles, entre otras tecnologías, empoderan negocios de distintos tamaños, disminuyen costos y eventualmente dispensan la intermediación de cadenas de venta al por menor y distribución. De acuerdo a los datos de la UNCTAD, el comercio electrónico creció un 38% en el 2014-15, mucho más rápidamente que las economías nacionales, representando US\$ 19.9 trillones en transacciones negocios a negocios (BSB) y US\$ 2.2 trillones en transacciones directas con los consumidores (BSC)³.

El flujo transfronterizo de datos –controlado cada vez más por un grupo menor de empresas de tecnología– también se hizo parte intrínseca de las operaciones cotidianas de los ciudadanos. El envío y recibimiento de datos, personales o no, por medio de fronteras internacionales, han generado US\$ 2,8 trillones en valor en el 2014, según una investigación del Instituto McKinsey⁴. En ese escenario, se intensifica la concientización pública sobre problemas como la diseminación de falsas noticias, la

¹ Profesor de Relaciones Internacionales de la Universidad Federal del ABC.

² Profesor de Derecho Digital y Derecho Internacional del Mackenzie.

³ UNCTAD. \$22 Trillion E-commerce Opportunity for Developing Countries, 19 Jul. 2016. Disponible en: http://unctad.org/es/paginas/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=1281&Sitemap_x0020_Taxonomy=Information%20and%20Communication%20.

⁴ YU, Roger. More U.S. companies push back on foreign must-store- data-here rule. *USA Today*, 12 Ago. 2017. Disponible en: <https://www.usatoday.com/story/money/2017/08/12/more-u-s-companies-push-back-foreign-must-store-data-here-rule/558702001/>.

abusiva e inadecuada explotación de datos personales, el uso de algoritmos discriminatorios y el *link* entre automatización, pérdida de empleos y evasión fiscal⁵.

Así, el potencial económico del sector digital y, de otro lado, sus impactos sobre derechos del consumidor, privacidad y protección de datos personales hacen em gubernamentales erger presiones y, a partir de ellas, iniciativas de regulación internacional sobre la materia, en especial ahora en el campo del comercio internacional. Mientras el sector financiero y las gigantes farmacéuticas ejercen su poderío económico en Washington hace décadas, a lo largo de los últimos 10 años las mayores empresas de tecnología de los EUA profundizaron sus acciones de *lobbying* al paso que, actualmente, ultrapasaron en 2 veces el valor gastado por *Wall Street*. Sumadas, *Google*, *Facebook*, *Microsoft*, *Apple* y *Amazon* han gastado US\$ 49 millones con *lobbying* en la capital norte-americana en el 2016, estableciendo una puerta giratoria entre ejecutivos del Valle del Silicio de y para altos cargos gubernamentales⁶, con actores privados colocados en posiciones estratégicas, bajo intereses sobre todo regulatorios y políticos, incluyendo recientemente posiciones en la Oficina del Representante de Comercio de los EUA. Las tentativas de esos grupos en influenciar arreglos regulatorios en su favor también pueden ser notadas en Brasil, escenario hoy de discusiones sobre leyes domésticas que podrán tener gran impacto sobre sus modelos de negocios, al imponer costos operacionales indeseados que van de acuerdo a los intereses comerciales de las empresas de tecnología. El país se ha transformado en un verdadero laboratorio legislativo para definir reglas y obligaciones para los negocios digitales. El resultado final en Brasil podrá influenciar potencialmente otros representantes del Sur debido a su tamaño e influencia en el área, principalmente en cuestiones relacionadas al gobierno de la Internet y derechos civiles en la gran red.

El enfoque de las presiones regulatorias en futuros negocios en el sector de tecnología trae la cuestión del uso de acuerdos internacionales de comercio para garantizar acceso a mercados y también asegurar la limitación del poder del estado de restringir o direccionar la acción de esas empresas y el uso de datos. Todavía en su inicio, de modo incipiente, la OMC adoptó la Declaración sobre Comercio Electrónico Global, con el establecimiento de un programa de trabajo sobre comercio electrónico,

⁵ SOLON, Olivia; SIDDIQUI, Sabrina. Forget Wall Street – Silicon Valley is the new political power in Washington. *The Guardian*, 3 Set. 2017. Disponible en: <https://www.theguardian.com/technology/2017/sep/03/silicon-valley-politics-lobbying-washington>.

⁶ SOLON, Olivia; SIDDIQUI, Sabrina. Forget Wall Street – Silicon Valley is the new political power in Washington. *The Guardian*, 3 Set. 2017. Disponible en: <https://www.theguardian.com/technology/2017/sep/03/silicon-valley-politics-lobbying-washington>.

En 1998. El tema ha sido profundizado con mayor alcance y lenguaje cada vez más vinculante en el ámbito de las negociaciones comerciales bilaterales y plurilaterales. Entretanto, con el Acuerdo Transpacífico (TPP) puesto de lado por los Estados Unidos, y las negociaciones girando en torno al Tratado Transatlántico sobre Comercio e Inversiones (TTIP) y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TiSA) en suspenso, la industria digital norte-americana presiona a la administración Trump por fuertes resultados sobre comercio electrónico en los nuevos acuerdos negociados. Reiterado por la presidente del *BSA/The Software Alliance*, Victoria Espinel, se ve el NAFTA como el lugar por donde comenzar⁷. De la misma manera, el Consejo de la Industria de la Tecnología de la Información, auto descrito como la “voz global de sector tecnológico”, presiona al gobierno de los EUA para que, en las futuras renegociaciones del NAFTA, eleve sus objetivos de negociación adicionando más prioridades del sector⁸. En paralelo, y con la proximidad de la Ministerial de la OMC en Buenos Aires, Washington, con el apoyo de sus principales corporaciones del sector y el respaldo de un grupo de países en desarrollo, también ve a la organización multilateral como una arena que ofrece chances de avanzar en la regulación sobre comercio electrónico⁹.

De un lado, se busca dar a las negociaciones sobre comercio electrónico un tono de inevitabilidad, mientras que, de otro, el tema está aliado a la agenda del desarrollo y de las pequeñas y medias empresas (PMEs) con el propósito de buscar, no sólo mayor legitimidad a su regulación, sino también justificar la discusión en la secuencia de los impases de la llamada ronda para el desarrollo, la Ronda Doha. Así, los EUA, en especial, promueven una agenda de comercio electrónico desde julio del 2016, pautando el debate y solicitando a los miembros de la OMC la eliminación de las llamadas barreras regulatorias al mercado global de comercio electrónico. El entonces representante comercial de los EUA, Michael Froman, aseveró que los flujos de información sin obstáculos entre las fronteras nacionales son vitales para la creación de un mercado global para las empresas de servicios electrónicos con base en el país¹⁰. En ese

⁷ ZHOU, Li. Tech giants to press digital trade agenda. *Politico*, 24 Mai. 2017. Disponible en: <http://www.politico.com/tipsheets/morning-tech/2017/05/24/tech-giants-to-press-digital-trade-agenda-220490>.

⁸ Info-technology group urges USTR to ‘enhance’ NAFTA objectives. *World Trade Online*, 07 Ago. 2017. Disponible en: <https://insidetrade.com/trade/info-technology-group-urges-ustr-enhance-nafta-objectives>.

⁹ KILIC, Burcu; AVILA, Renata. A new digital trade agenda: are we giving away the Internet? *Open Democracy*, 13 Jun. 2017. Disponible en: <https://www.opendemocracy.net/digitaliberties/renata-avila-burcu-kilic/new-digital-trade-agenda-are-we-giving-away-internet>.

¹⁰ TiSA: Is it the future of e-commerce law? *Bloomber BNA*, 05 Jun. 2015. Disponible en: <https://www.bna.com/tisa-future-e-commerce-b17179927409/>.

sentido, además de ser muy semejante al marco regulatorio norte-americano ya existente, las propuestas de regulación internacional para negocios on-line también corresponden a la agenda de comercio digital propuesta por las asociaciones representativas de los intereses de los grandes grupos digitales, al paso que también ignoran principios de protección a derechos individuales establecidos hace décadas, como aquellas vinculadas al uso adecuado de datos personales.

Aunque no sea definitiva, la amplia agenda de comercio electrónico propuesta en diversos documentos por diferentes miembros de la OMC es inevitablemente compleja y trae consigo desafíos de una negociación comercial altamente técnica. El enfoque comercialmente enfocado ignora los desequilibrios entre los intereses de los grandes grupos de tecnología, cada vez más monopolísticos, y los derechos de los usuarios, sin la debida consideración a las peculiaridades del gobierno de la internet y de preocupaciones con la privacidad y protección de datos personales. Ese desequilibrio se reproduce también entre países más y menos desarrollados, respecto al conocimiento técnico necesario para las negociaciones en el campo del comercio electrónico y en el flujo internacional de datos, bien como en relación a los diferentes niveles de desarrollo económico, que afectan directamente la capacidad de distintos países en usar el comercio digital en su favor¹¹.

Las discusiones sobre comercio electrónico en Buenos Aires enfrentarán varios desafíos, a comenzar por la discusión sobre la aprobación o no de un mandato para negociaciones en el tema. Las posiciones bastante distintas entre EUA, Unión Europea, y aún al interior del BRICS, apuntan la dificultad de obtener resultados profundos sobre comercio electrónico, con el enfoque probablemente en cuestiones más específicas y menos controvertidas. De todos modos, además de la oposición a las propuestas llevadas a cabo por los principales actores económicos en el área y a la construcción de un supuesto consenso en torno al tema, es fundamental que quienes formulan las políticas comerciales de países en desarrollo, las organizaciones de la sociedad civil y los activistas digitales se informen sobre problemas digitales profundamente técnicos, y se alíen en la construcción de una agenda autónoma del comercio electrónico que considere no sólo los distintos niveles domésticos de desarrollo económico, sino también características intrínsecas de la cultura e interés local al tratar de regular aspectos relativos a la protección, a la privacidad y a los datos personales.

¹¹ KILIC, Burcu; AVILA, Renata. A new digital trade agenda: are we giving away the Internet? *Open Democracy*, 13 Jun. 2017. Disponible en: <https://www.opendemocracy.net/digitaliberties/renata-avila-burcu-kilic/new-digital-trade-agenda-are-we-giving-away-internet>.

Si, en lo que dice respecto al comercio internacional de bienes y servicios, el uso de diferentes tipos de políticas y medidas para direccionar los flujos de comercio ya es ampliamente limitado por las reglas del comercio internacional, el escenario todavía es distinto cuando se trata de los flujos globales de datos y el comercio electrónico, en donde, a despecho de su avance, los cuadros regulatorios comerciales permanecen flexibles¹². Algunos países se aprovecharon de ese ambiente para avanzar en sus capacidades digitales, mientras varios otros países en desarrollo corren el riesgo de quedar atrás¹³. En un contexto de digitalización de la economía, y desplazamiento y/o extinción de puestos de trabajo, la simbiosis entre la retirada del espacio para políticas industriales digitales y la ausencia de inversión pública en educación y tecnología traen la promesa de resultados negativos para Brasil.

¹² AZMEH, Shamel; FOSTER, Christopher. The TPP and the digital trade agenda: Digital industrial policy and Silicon Valley's influence on new trade agreements. LSE Working Paper Series 2016, n. 16-175, Jan. 2016, p. 3-4.

¹³ AZMEH, Shamel. Regulating Across the Digital Divide. *Project Syndicate*, 11 Set. 2017. Disponible en: <https://www.project-syndicate.org/commentary/digital-trade-global-regulatory-overhaul-by-shamel-azmeh-2017-09>.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y EL FUTURO DEL TRABAJO

Sofia Scasserra

Imposible pensar hoy por hoy un mundo sin teléfonos celulares. Imposible pensar un mundo sin internet. Imposible querer resistir el avance tecnológico. Sería una pelea ridícula y absurda de pelear.

Lo cierto es que estos avances no sólo revolucionaron nuestras vidas, sino que también cambiaron la forma de producir bienes y servicios, y de hacer negocios, y por ende cambiaron lo que más nos concierne: los puestos de trabajo.

Es una verdad ineludible: cambió el mundo del trabajo y cambió la manera en la que consumimos. El auge del comercio electrónico ha revolucionado y permeado todo lo que conocemos en una muy breve cantidad de años.

Este informe se plantea hacer un mapa del camino abordado por las empresas hacia la transformación de las diversas maneras de producción, focalizándose en cómo esos cambios se traducen en la región de América Latina a fin de obtener un mapeo real de estado actual de situación y poder sacar conclusiones sobre hacia dónde va el futuro del trabajo.

¿HACIA DÓNDE VA LA ECONOMÍA EN LOS PAÍSES CENTRALES?

El negocio del retail y la logística son de los más dinámicos hoy por hoy. Hace algunos años Walmart parecía el jefe indiscutido de ese mercado, siendo la empresa que más facturaba a nivel global y la que mayor cantidad de gente empleaba. Marcaba las reglas de mercado y los estándares a seguir para el negocio del retail. Eso cambió. En efecto, desde el año pasado AliBaba, una empresa china del tipo conocida como Marketplace, desbancó a Walmart y es hoy por hoy la que mayores divisas genera. Esto habla de varios cambios trascendentales a nivel mundial: por un lado, el fin de la hegemonía norteamericana y europea como las únicas economías con capacidad para generar empresas multinacionales

con gran economía de escala; por otro lado, la importancia del comercio electrónico y la necesidad de modernizar la estrategia de negocios; y finalmente el fuerte impacto en el sector logístico, con la baja asociada a los costes de transporte. La estrategia histórica de Walmart de tener fábricas en china cuyo único comprador era la empresa para poder controlar los precios, sumado a la fuerte estrategia de centros de distribución, parecen haber sido desbancados por la economía colaborativa: AliBaba no produce nada, es un portal que conecta compradores y vendedores y la logística está a cargo del China Shipping Group, el sistema de correos de China.

Pasa a ser esencial los tiempos de entrega, el costo del transporte, y la capacidad de procesamiento y distribución del correo. Respondiendo a esta estrategia es que Walmart intento una alianza con UBER para poder entregar sus productos a tiempo y limitó el acceso al mercado de AliBaba en Estados Unidos. La transformación pudo más, y AliBaba expandiéndose al mercado interno y externo, logro lo impensado: ser la empresa de retail que más factura a nivel mundial.

En consonancia con éste vemos a las empresas agrupadas en GAFA-A¹, Google, Amazon, Facebook, Apple y AliBaba. Todas ellas empresas de tecnología, que hoy son las más rentables y las que están dictando las reglas del comercio electrónico a nivel mundial.

La crisis del 2008 dejo una economía central con serias dificultades sociales y mercados estancados. En este contexto, las economías emergentes se presentaron como una oportunidad, siendo dinámicas y con fuertes subas de salarios reales, procesos de inclusión de la población en el nuevo mercado de trabajo, y por ende en la clase vulnerable y media. Las empresas pusieron un ojo en la región sea para invertir o para emplear. Un proceso paralelo de crecimiento económico vis a vis crisis en los países centrales junto con una explosión de la nueva era tecnológica dejo secuelas profundas en la región.

PANORAMA ACTUAL DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA REGIÓN

El modelo de negocios del comercio electrónico tiende a nivel mundial hacia un esquema con grandes empresas que facturan millones, pero que no tienen presencia comercial en los países ni empleados, sino que terciarizan sus servicios de logística y atención al cliente. Se ven empresas localizadas en pa-

¹ Idea desarrollada por la investigadora Burcu Kilic, <https://www.opendemocracy.net/digitaliberties/renata-avila-burcu-kilic/new-digital-trade-agenda-are-we-giving-away-internet>

raícos fiscales, prácticamente sin empleados ni producción propia. Este es el caso de UBER, Airbnb, AliBaba, y Amazon entre otras. Todas empresas intermediarias o de tipo "Marketplace". Ese no es aún el caso en América Latina.

El negocio del comercio minorista en la región está dominado por un par de empresas. Podría decirse a grandes rasgos que son Carrefour, Cencosud, Falabella/Sodimac, Walmart, Ripley, Casino y Mercado Libre. Comprendiendo la operatoria de éstas es que podemos ver como se mueve y hacia dónde se dirige el mercado del retail y la logística en la región.

Las memorias anuales revelan que todas estas empresas están teniendo una fuerte estrategia orientada al comercio electrónico. Hay grandes esfuerzos por mejorar plataformas y ofrecer mejores servicios a los clientes por canales electrónicos, además de ofertas que resulten tentadoras al consumidor. No obstante esto, vemos dos datos interesantes: **la mano de obra empleada baja y la cantidad de tiendas aumentan**. Es más, en muchos casos planean abrir más en los próximos años. Esto va a contramano de la tendencia mundial, donde las tiendas físicas están desapareciendo.

Esto se debe a varios factores.

- La tercerización de servicios: el auge de empresas que brindan mano de obra como Manpower y otras es un factor crucial en la región. Se terciarizan servicios logísticos, atención al cliente, trabajo estacional en tiendas y hasta desarrollo de software y sostenimiento de la página web ante el auge del comercio electrónico.
- Multitareas: A lo largo de los años hemos visto como los trabajadores se vuelven multitarea dentro de las tiendas, realizando una gran cantidad de trabajos, lo que le permite a la empresa una versatilidad para reacomodar personal, pudiendo prescindir de algunos puestos de trabajo. Asimismo, se ha cambiado la figura de "vendedor" a "asistente", poniendo relieve en el hecho de la que mayoría de las ventas, sobre todo de productos no alimenticios, ya no se hacen en tienda.
- Economía de Intangibles: el auge de la economía intangible en el sector retail es una realidad. Hoy las empresas ganas mucho más dinero vendiendo seguros, garantías, tarjetas de crédito e instalación y reparación de productos que vendiendo un bien físico en particular. Todos estos servicios de venta es más fácil poder venderlos y convencer al consumidor de sus bondades con un vendedor en tienda que los ofrezca, tanto en el interior del negocio como en línea de cajas. Los sitios web como Amazon ya ofrecen estos servicios en sus páginas web, pero en el mercado regional vemos que las empresas encuentran dificultades para ofrecer estos servicios por canales electrónicos. Esto

se debe a reglamentaciones nacionales y a factores culturales de la región. Por otro lado, el negocio financiero de tarjetas y líneas de crédito, seguros y manejo de pago a proveedores viene creciendo sin pausa: esto se ve claramente en los estados de resultados de las empresas, donde el negocio financiero crece año tras año durante la última década.

- Factores culturales, desconfianza y pobreza: América Latina es una región acostumbrada a los cambios y fluctuaciones de la economía. El consumidor latinoamericano es, por naturaleza, desconfiado. Existen fuertes resistencias del mercado interno a aceptar nuevas tecnologías tanto en el pago de los productos, como en los tiempos y formas de entrega. La bancarización de la economía es un problema aun en la región, donde encontramos grandes porciones de mercado que aún no tienen acceso a cuentas bancarias ni tarjetas de crédito, sea por desconfianza en el sistema, sea por altos niveles de pobreza. En este contexto, las empresas de retail encuentran una barrera importante para poder operar con una estrategia 100% abocada al comercio electrónico.
- Altos costos de logística: no existen servicios postales baratos, competitivos y eficientes. Esto provoca que el consumidor que prueba la plataforma de comercio electrónico prefiera muchas veces ir a retirar en tienda, ya que se incrementa el precio de venta sustancialmente y debe lidiar con la empresa que entrega que, generalmente, no cumple horarios adecuadamente. Estas dificultades provocan que las tiendas pasen a ser un lugar de pick up de las ventas realizadas por canales electrónicos. La realidad es que en América Latina aún hay un 7,6% de la población sin acceso a servicios postales, mientras que en los países industrializados ese mismo número cae al 3%. A su vez, un trabajador postal en los países centrales atiende a 383 consumidores en su área. En América latina ese número asciende a 3108, lo que claramente deja al descubierto el motivo de la ineficiencia de los servicios logísticos en la región sur del continente.

Por todos estos motivos es que vemos que, en la región, la estrategia del comercio electrónico en las empresas multinacionales se basa en más apertura de tiendas con menos mano de obra empleada de manera directa por las mismas.

Distinto es el caso de la empresa de venta online “Mercado Libre”. Esta empresa es la única que parece seguir la tendencia mundial: fijo su domicilio en Delaware, un paraíso fiscal; opera en 18 países, pero solo tiene presencia comercial en 8 (en Perú tiene solo un empleado); y cuenta con 4146 trabajadores en total, un número bastante bajo considerando el tamaño de la empresa. Esto se debe a que Mercado Libre no produce lo que vende, es un mero intermediario, y el servicio de mantenimiento y producción

de software está, en parte, terciarizado. Su estrategia está basada casi en su totalidad, en el negocio financiero.

Las empresas de retail a lo largo de los años se han convertido en eso: en intermediarios financieros que funcionan casi como entidades bancarias. Hoy es más rentable el negocio de seguros y créditos que la venta en sí del producto en góndola.

Los nuevos puestos de trabajo para el sector se basan en la presencia de las empresas en la diversidad de canales electrónicos, desde un chat, una página web, una aplicación para un teléfono inteligente, y la venta telefónica: todos canales que exigen un plantel de empleados capacitados para responder consultas y ventas de manera rápida y eficiente, además del desarrollo y mantenimiento de dichos canales. La dificultad que se encuentra es que estos sectores generalmente son terciarizados y deslocalizados fácilmente buscando la mano de obra más barata para atender las demandas regionales del sector.

LA LOGÍSTICA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Hoy por hoy el mercado del negocio logístico está regulado a nivel mundial por la Unión Postal Universal (UPU), organismo dependiente de Naciones Unidas. En el mismo, se puede apreciar en su base estadística como el comercio electrónico a “salvado” al sector de una muerte casi asegurada. Con el surgimiento de internet y los correos electrónicos, las cartas y papelería enviada por correo han caído drásticamente en los últimos años, donde hoy día representa menos del 4% del tráfico postal total mundial. Esas cifras vienen cayendo año tras año, y de manera más estrepitosa en el plano internacional. Por el contrario, el número de encomiendas viene incrementando a nivel mundial, y el potencial de crecimiento en el mercado internacional es realmente llamativo. Es que hoy día las compras online se manejan a través de los servicios postales. Son dos negocios que están íntimamente relacionados y que crecen juntos de la mano.

En cuanto al desarrollo del servicio, vemos una vez más las dificultades que enfrenta América latina respecto a los países industrializados en ofrecer un servicio postal de calidad que acompañe a la estrategia de comercio electrónico: la mano de obra empleada es mucho menor, y la cantidad de entregas

por habitante no tiene punto de comparación² con los números que se manejan en los países centrales

Estos datos acompañan a la estrategia de las mayores empresas de retail respecto de la apertura de tiendas en la región, dado que necesitan puntos de "pick up" a fin de seguir expandiéndose en el negocio a través de canales electrónicos.

En los países industrializados la estrategia de logística de Amazon está desbancando a grandes empresas de correos como son Fedex y UPS: Amazon logró tener sus propios aviones y sistemas de logística cooperativos donde usuarios se ofrecían a entregar paquetes a cambio de beneficios en el sitio web. Las estrategias son diversas y combinadas con los sistemas de correos nacionales, privados, propios y colaborativos. Todo vale a la hora de llevar un pedido lo más rápido posible a la puerta de un cliente. Walmart y su alianza con UBER son un claro ejemplo de esto.

En este contexto es que las empresas históricamente dedicadas a la logística enfrentan durísimos retos para poder sobrevivir: competir contra los servicios nacionales y contra estos nuevos servicios colaborativos. Así, surgieron esquemas mixtos de entrega, donde las grandes empresas en Estados Unidos, por ejemplo, se hacen cargo de llevar los paquetes a centros de distribución y oficinas postales, y utilizan el sistema de correo nacional de EE. UU. para el último tramo de entrega. Es que este tramo es el más complejo y costoso, y existe una obligación emanada desde el UPU de dar servicio postal universal, por este motivo el servicio de correos estatal de EE. UU. sigue siendo líder en este último tramo de la cadena logística, haciéndose responsable de la porción de trayecto más compleja y costosa. Esta batalla por apropiarse de los trayectos más competitivos derivó en diversas estrategias. Amazon por ejemplo, premia a sus usuarios que lleven los productos hasta los centros de distribución, a fin de agilizar los pedidos, utilizando solo el servicio de correos postal estatal en el último tramo. Estrategias similares son utilizadas por FedEx y UPS, logrando precios realmente competitivos en el mercado en detrimento de los servicios postales estatales.

En este contexto es que se enmarcan las demandas del sector en los acuerdos comerciales en negociación a fin de limitar el accionar de la UPU y eliminar la Obligación de Servicio Postal Universal (UPSO) que resulta muy costosa de mantener en otros países³. La tercerización es, obviamente, la otra estrategia pertinente a fin de bajar costos y ganar movilidad para poder competir.

² En los países industrializados, por ejemplo, se entregan unas 7870 encomiendas anuales cada 100 habitantes, mientras que en América Latina esa cifra llega a solo 151.

³ En EEUU son parte de la estrategia pero en otros países esa obligación universal de servicio es brindada por empresas privadas, limitando el accionar de las mismas.

MARKETPLACE, ECONOMÍA COLABORATIVA Y MÁS

Pero ¿cómo entender esta nueva economía que se viene a América Latina? ¿Hacia dónde va la tendencia en los países industrializados? Pues bien, podemos encontrar un patrón entre las empresas más populares y que mayores márgenes de ganancia tienen: son empresas de tecnología con amplio manejo de datos, y que funcionan en muchos casos como Marketplace. Estos son el caso de UBER, Airbnb, AliBaba, Amazon, Mercado Libre, entre otras. Son empresas que funcionan como meros intermediarios de la economía global entre proveedores y consumidores. Conectan personas. Pero no tienen ni brindan ningún producto o servicio propio. Esta nueva tendencia mundial ha generado decenas de empresas con ganancias extraordinarias que prácticamente no tienen empleados ni presencia comercial en los países. Si generaron oportunidades para empresas pequeñas y cuentapropistas, precarizando empleo y vulnerando derechos.

Las empresas impulsoras de la agenda de comercio electrónico en las negociaciones comerciales internacionales son Google, Facebook, Amazon y AliBaba entre otras. Todas ellas no venden nada. De hecho, la utilización de sus plataformas es gratuita para el consumidor. Esto es así porque en realidad el producto que venden no es aquel que pensamos. El producto que venden son los datos de los usuarios y consumidores, generando algoritmos para mejorar las publicidades y motores de búsqueda, logrando que sus bases de datos y personalización en los servicios sean virtualmente imbatibles por otras empresas de tecnología, generando monopolios digitales en la nueva economía global.

LAS NUEVAS REGLAS QUE SE NEGOCIAN

En este contexto, nuevas reglas comerciales se están negociando en la Organización Mundial de Comercio y fuera de ella en tratados como el Acuerdo Mundial de Servicios (TISA), y los tratados de libre comercio bilaterales.

Estas nuevas reglas son múltiples, pero todas van enfocadas a exponenciar al sector y lograr la subsistencia y hegemonía de las empresas principales que dominan el mercado de tecnología y logística. Los principales lobbystas del comercio electrónico son las empresas agrupadas en GAFA-A (Google, Amazon, Facebook, Apple y Alibaba) y las de logística son DHL, UPS, Fedex y TNT.

¿Pero qué está bajo el paraguas de las negociaciones de comercio electrónico? En los espacios críticos a estas negociaciones se suele decir que es un "Caballo de Troya" para negociar absolutamente todo y plantear así las nuevas reglas de la economía del futuro.

Lo que las empresas demandan son reglas que desregulen completamente la transferencia de datos. Cabe aclarar aquí que esto implica cualquier tipo de dato, sea bancario, personal, datos que se generen en los buscadores, etc. Esto implica que ningún gobierno tendrá la potestad de determinar si esos datos de sus ciudadanos deben quedar en el país y el gobierno debe tener acceso a los mismos, sea por seguridad o por manejo y administración nacional.

No se puede exigir presencia comercial de una empresa para operar en el país, ni cobrar impuestos a ninguna transacción hecha a través de canales electrónicos. Cabe aclarar que estas reglas no solo aplican a las ventas: comercio electrónico comprende cualquier transferencia de datos realizada, desde una búsqueda en Google, hasta una transacción bancaria y, obviamente, una compra via web.

En cuanto a logística se refiere, las mismas reglas aplican, pero se pone especial énfasis en desarrollar disciplinas específicas para las empresas estatales para garantizar la “competencia justa” entre éstas y las privadas. En definitiva, se busca desbancar a las empresas estatales monopólicas de servicios logísticos locales, y se propone que, si una empresa privada no puede brindar la misma tarifa que una estatal, se debe subsidiar y otorgar permisos y licencias, así como infraestructura para que pueda competir. O sea, poner recursos públicos para destruir las empresas estatales de servicios de correo.

Este es el horizonte que actualmente tienen las empresas en las negociaciones comerciales vigentes, buscando las reglas de juego que moldearán la economía del futuro y podrán acentuar las asimetrías existentes entre países desarrollados y subdesarrollados, generando monopolios tecnológicos difíciles de desbancar, con enorme capacidad de procesamiento de datos, líderes en el desarrollo de software de aquí en adelante. Enormes empresas con residencia en paraísos fiscales, que no venden ni compran bienes físicos, sino que son meros intermediarios de la economía, y compran y venden los datos de usuarios y consumidores.

CONCLUSIONES Y LLAMADO A LA ACCIÓN

El nuevo mundo del trabajo es el protagonista fundamental de los cambios tecnológicos propios de nuestra era. El futuro llega de manera cada vez más acelerada y esto definitivamente representa un reto para los trabajadores y las organizaciones sindicales.

Cierto es que estos cambios son complejos de enfrentar y que la unidad internacional es hoy día y más que nunca, una estrategia fundamental del accionar sindical. Es que no es cierto que vamos rumbo hacia un destino fatal inmejorable de precarización y desaparición de los puestos de trabajo:

desde siempre la "destrucción creativa" de la economía, mutó los puestos de trabajo y las formas de producción hacia maneras más eficientes y competitivas. Lo que definitivamente logró que esas mutaciones del capital no fueran en detrimento de la clase trabajadora fue el accionar sindical a nivel local e internacional. La huelga, la estrategia, la negociación colectiva, en definitiva: la organización.

Por este motivo es que los trabajadores enfrentamos hoy un nuevo desafío que sabremos resolver como lo hemos hecho en otras instancias de la historia. Un capital globalizado y deslocalizado exige que:

- Estemos influenciando los lugares donde se toman las decisiones de las nuevas reglas de juego del comercio mundial
- Negociemos colectivamente con las empresas transnacionales a fin de lograr que se incluya en esa negociación toda la cadena de suministro de la empresa
- Hagamos alianzas estratégicas con los sindicatos que conforman la contratadora del negocio del retail: la logística
- Trabajemos en conjunto y a través de las fronteras con los sindicatos del sector de manera regional y mundial
- Investiguemos y sigamos de cerca las estrategias de las empresas a fin de poder armar de manera eficiente las negociaciones del futuro

No es un trabajo fácil, y nunca lo fue. Pero definitivamente no es imposible hacer frente a esta nueva realidad.

Las y los trabajadores de UNI Américas sabemos que rumbo tomar para que los trabajos del futuro estén a la altura de lo que la nueva economía demanda, sin descuidar las condiciones de trabajo.

Un Trabajo Decente del Futuro es posible. Construyámoslo.

LA OMC, REFORZANDO LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO

Graciela Rodríguez¹

Desde 1995, cuando se creó, la OMC –Organización Mundial del Comercio– se viene estableciendo como uno de los pilares que disciplina e impone las reglas del comercio internacional en el sistema capitalista globalizado. Está guiada por el principio del “libre comercio” o liberalización progresiva del flujo de bienes y servicios entre países del mundo. El comercio internacional que busca liberalizar ese flujo de mercancías y capitales ha sido seguramente una de las estrategias fundamentales para el avance de la globalización económico-financiera hegemónica en el mundo. De hecho ésta ha sido moldeada en las últimas décadas con el apoyo de esa liberalización comercial y financiera que promueve y busca imponer a través de esa lógica la OMC, y que atiende a los intereses de las grandes corporaciones internacionales. Si después de la crisis económica que estalló en el 2009 la OMC debilitó relativamente su presencia negociadora global, ese organismo multilateral parece ahora retomar su inicial papel protagonista en la definición de las reglas de liberalización de los flujos comerciales globales. Relegada después de la crisis, debido a estrategias que priorizaron los acuerdos bilaterales y regionales en lugar del espacio de regulación multilateral que ella controla, la aparición del proteccionismo “pueblerino” de Trump parece ponerla nuevamente en el lugar de supremacía que inicialmente tenía en la reglamentación del comercio internacional.

De hecho, la primera mitad de esta década ha visto deteriorar los ámbitos multilaterales en general en cuanto espacios prioritarios para las disputas de los diversos intereses globales. Al contrario, se vino optando por acuerdos comerciales bilaterales, que significan en la práctica mayor poder de coerción a los países con menor poder negociador. Así, el abandono de Trump de las negociaciones del TPP –Acuerdo Transpacífico– y la parálisis en el proceso de firma del acuerdo entre EUA y Unión Europea (TTIP) acabaron desacelerando las estrategias de acuerdos bilaterales, y aparentemente dando un nuevo auge a las negociaciones en el ámbito de la OMC.

¹ La autora es Coordinadora del Instituto EQUÏT – Género, economía y Ciudadanía Global – y miembro de la Coordinación de la REBRIP - Red Brasileña por la Integración de los Pueblos.

Al mismo tiempo, la exasperación de la disputa por el liderazgo geopolítico global entre EUA y China, también puede estar contribuyendo para el retorno a la centralidad de la OMC, espacio multilateral controlado fundamentalmente por los países occidentales, especialmente por los EUA. No por casualidad el tema más candente en este momento sea, justamente, la negociación liberalizante que dará primacía a acuerdos en el área de la economía digital, en donde los EUA controlan casi la totalidad de las grandes corporaciones que detentan tales tecnologías. La pelea hegemónica global tendrá posiblemente en la próxima Reunión Ministerial de la OMC, en Buenos Aires, un escenario propicio y en muchos aspectos benévolo y acogedor a las pretensiones de la economía del Vale del Silicio.

De un lado, en la disputa por la hegemonía geopolítica global, China está jugando una estrategia territorializada de la llamada Ruta de la Seda², iniciativa en que las inversiones chinas vienen inundando diversos sectores productivos y de consumo de aquellas economías que se abren a su estrategia. Se trata de una propuesta de inversión billonaria, que centrará sus desembolsos en las áreas de infraestructura, transporte, telecomunicaciones entre otras, además de incluir un programa de ayuda a los países que participen de la Ruta –que a su vez se extiende por más de 60 países e involucra a 2\3 de la población global³-. Si se concreta, el proyecto será una iniciativa sin precedentes en la expansión de la economía china entre 2017 y 2030.

Do otro lado, los EUA a su vez parecieran reaccionar disputando lo que se presenta como “el futuro”. La economía digital y el control de los *big data*⁴ diseñan en este momento las perspectivas no solo económicas del mundo globalizado, como también el porvenir de la humanidad –a pesar de que todavía navegamos entre la ciencia ficción y el cambio tecnológico real e incipiente-. De hecho, la economía americana cuenta con las mayores corporaciones en las áreas más importantes de la tecnología digital –*Apple, Google, Microsoft, Amazon y Facebook*–, estando justamente entre las 7 mayores

² Iniciativa lanzada por China en el 2013 y ampliada en 2017 de inversiones masivas en diversos países y regiones de Europa, África y América Latina.

³ <https://www.economist.com/news/china/21701505-chinas-foreign-policy-could-reshape-good-part-world-economy-our-bulldozers-our-rules>

⁴ *Big Data* es un término ampliamente utilizado en la actualidad para nombrar conjuntos de datos muy grandes o complejos, que los aplicaciones de procesamiento de datos tradicionales todavía no consiguen lidiar. Los desafíos en el área incluyen: análisis, captura, curaduría de datos, investigación, compartimiento, almacenamiento, transferencia, visualización e informaciones sobre privacidad de los datos. In: https://pt.wikipedia.org/wiki/Big_data

empresas del mundo; por hora, solamente China presenta una empresa de semejante porte en el área, el sitio de compras *AliBaba*.

LA MACABRA IDEA DE FUTURO QUE ESTÁN PROPONIENDO

Ese contexto nos permite entender el interés y la urgencia de esas corporaciones en acordar un mandato negociador ya en la próxima Ministerial de la OMC, de manera de dictar las reglas y resguardar para si las posibilidades de expansión futura de la economía digital. Se trata de un "asalto" a la OMC para alcanzar un acuerdo que cristalice las normas de funcionamiento para un sector con grandes perspectivas de innovaciones, y que puede modificar profundamente las economías. Seguramente, se intentará realizar una próxima e importante etapa en el camino hacia el control de esas tecnologías en la próxima Ministerial de la OMC.

LA PRÓXIMA CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA OMC EN BUENOS AIRES

Las negociaciones dentro de la OMC acontecen por "Rondas" temáticas, que pueden llevar varios años y muchas reuniones. En este momento, sigue en negociación la llamada Ronda del Desarrollo, que se viene negociando desde la Ministerial que sucedió en Doha en el 2001. Esta Ronda de Doha ha creado el compromiso de no incluir nuevos temas hasta que no se avance en el Acuerdo de Agricultura (AoA), de interés para la mayor parte de los países, especialmente en desarrollo. Sin embargo, el tema del "comercio electrónico" está siendo incorporado a pesar de herir ese acuerdo anterior.

En Buenos Aires, entonces, se mantendrán las negociaciones en los temas específicos que ya se venían negociando (agricultura, pesca, servicios, productos no agrícolas y propiedad intelectual, entre los principales). Todos esos temas llevan ya muchos años de negociación y han sido largamente utilizados para intercambios (muchos de ellos resultados de vergonzosas presiones) que se realizan generalmente entre los países más desarrollados e industrializados versus los países menos desarrollados. Estos últimos con gran predominio de la agricultura en su matriz de producción y con enormes poblaciones ligadas a la agricultura familiar y de subsistencia, de ahí evidentemente su vulnerabilidad a sufrir presiones.

Para la próxima Ministerial en Buenos Aires continuará teniendo especial importancia el debate sobre Agricultura, fundamental para la mayoría de los países más pobres y hasta de los emergentes, como India y Brasil. La agricultura está siempre en el centro del regateo y se puede decir que muchas han sido las veces en que los países menos desarrollados abrieron sus economías, en sectores como servicios o facilitación del comercio, por ejemplo, en cambio de promesas -en gran parte no cumplidas- de mejorar su comercio agrícola con los países compradores más ricos. Por eso, los principales países en desarrollo (China, India, el Grupo de los 33, África del Sur, el Grupo Africano, los países ACP y los países menos desarrollados) insisten en lo que denominan "resultados creíbles" en la 11ª Ministerial, sobre seguridad alimentaria, mecanismos especiales de salvaguardia, disminución o eliminación de los subsidios en los países más desarrollados, y finalización de la Agenda del Desarrollo de Doha: los principales temas, cuya solución definitiva se viene prometiendo y postergando desde antes de la propia creación de la OMC.

Una vez más, se trata ahora de la transformación profunda de las reglas de la OMC en materia de agricultura, que aún permiten a los países ricos subsidiar a sus productores y exportar productos subsidiados, en detrimento de los agricultores de los países en desarrollo, a cuyos gobiernos la OMC no les permite proveer subsidios, aunque sea a través de políticas para mejorar o garantizar el consumo interno con programas de seguridad alimentaria, poniendo el derecho a la alimentación en riesgo. Lamentablemente, las asimetrías de poder real adentro de la OMC vienen impidiendo que las propuestas de los países en desarrollo sean discutidas, mientras que los países ricos acaban imponiendo una agenda de liberalización comercial que ha significado, en la práctica, más derechos corporativos y grandes limitaciones para que los países en desarrollo usen las mismas políticas que los países ricos ya utilizaron durante muchos años en sus procesos de desarrollo.

Después de años de negociaciones en la OMC, estamos convencidos de que los cambios y expectativas no cumplidos han sido uno de los principales motivos del aumento de la pobreza y miseria en un gran número de países, al paso que ha sido causal de la profundización de la injusta e inhumana división internacional del trabajo que se observa actualmente.

A su vez, las grandes corporaciones tienen mucho interés en esa XI Ministerial, y están tratando de avanzar en una agenda que incluye varios otros temas peligrosos, como la facilitación de inversiones, formas de regulación interna de los servicios y nuevas disciplinas en subsidios para la pesca. Algunos de estos temas ya cuentan con varias tentativas de inclusión en ministeriales anteriores, como es el caso del tema inversiones, que cada tanto es empujado para la pauta.

También esta vez se pretende la entrada en la agenda negociadora de un tema aún más novedoso, el llamado *e-commerce* –puerta de entrada de la economía digital-. De hecho, el objetivo fundamental de la política comercial de las mayores corporaciones globales será, aún sin finalizar la Ronda de Doha, utilizar la Reunión Ministerial de la OMC en Buenos Aires para obtener mandato negociador en torno a la economía global digital.

Bajo el pretexto de apoyar el desarrollo, los países desarrollados y representantes de esas corporaciones están dedicados a aprobar un mandato de negociación sobre "comercio electrónico" que les permita posteriormente crear las reglas de una economía global digitalizada sin fronteras. En ella, las principales empresas financieras, tecnológicas, logísticas y otras corporaciones, quieren permitir el flujo de mano de obra, capital, insumos y fundamentalmente datos, de manera transparente en el tiempo y espacio, sin restricciones, evidentemente para el aprovechamiento de algunas de las mayores corporaciones del mundo. Sabemos que entre tales transnacionales, las del sector de información digital ocupan los primeros lugares, y será para ellas que esa liberalización diseñada ahora, rendirá frutos. Estamos hablando de media docena de enormes empresas, prácticamente todas norteamericanas, que buscan garantizar su actual posición de control absoluto en el sector, abrir nuevos mercados y limitar las obligaciones de las corporaciones que garantizan los derechos de las personas, comunidades y países que busquen proteger o beneficiarse de sus actividades.

Los defensores de esta prematura negociación disfrazan sus propuestas como necesarias para "desencadenar el desarrollo a través del poder de las pequeñas y medias empresas (PMEs) usando el comercio electrónico". Evidentemente, el comercio electrónico puede ser una fuerza en la creación de empleo y desarrollo, y seguramente tiene el poder de expandir la innovación, aumentar las opciones de elección del consumidor, conectar productores y consumidores remotos y aumentar la conexión global. Pero eso no es lo mismo que detener las reglas globales de cumplimiento obligatorio por los países, escritas por corporaciones como *Google*, *Microsoft* o *Apple* para su propio beneficio.⁵ Estas reglas provocarán impactos muy importantes para el desarrollo, la democracia y la privacidad de las personas, y por estos motivos, entre otros, es necesario que haya una amplia discusión en las sociedades antes de que decisiones de esa envergadura sean tomadas.

Pero, ¿qué tiene todo esto que ver con las desigualdades entre hombres y mujeres? Desde la econo-

⁵ <http://www.rebrip.org.br/system/uploads/publication/163bc1e043dc75836704c49dcb2f60ff/file/boletim-rebrip-ago-out17.pdf> James, Deborah. Boletim da REBRIP, Agosto 2017.

mía feminista⁶ vinimos debatiendo profundamente las causas de las desigualdades de género, y sabemos que la lógica hegemónica neoliberal, conservadora y liberalizante tiene mucho que ver con ellas...

LA AGENDA NEOLIBERAL Y SUS IMPACTOS EN LAS MUJERES:

Para develar las razones que explican los impactos sobre las mujeres del proceso de liberalización del comercio e inversiones, seleccionamos para análisis dos aspectos que consideramos fundamentales: 1. el mercado de trabajo remunerado de las mujeres; y 2. la esfera doméstica y el trabajo invisible y gratuito realizado en ella. De esa manera, descubrimos algunas de las bases sobre las cuales se vienen asentando los profundos cambios productivos de las últimas tres décadas.

Una de ellas, está justamente constituida por la búsqueda de mano de obra barata promovida por la globalización de la producción, que encontró en muchos países y regiones, y en sus desigualdades sociales, en particular las de género, un incentivo para atraer inversiones. Así, en diversos estudios de caso, queda evidente la funcionalidad de las desigualdades, en particular las de género, para atraer capitales en el proceso de producción globalizada⁷.

La participación de la mano de obra femenina en la fabricación de productos destinados a la exportación ha sido un "hallazgo" para la producción globalizada. El aumento de la mano de obra femenina en las "fábricas del mercado mundial"⁸, con la presencia de mujeres contratadas por salarios muy bajos y en precarias condiciones, ha sido extremadamente importante para viabilizar producciones en gran escala. En verdad, varios autores han reconocido que en el proceso de globalización, no hubo grandes desempeños exportadores de países en desarrollo que no estuviesen relacionados al trabajo de las mujeres. Esto, sin incluir el análisis sobre la calidad de los empleos generados, que raramente han contribuido para mejorar las relaciones de género y la segregación en el trabajo, las desigualdades salariales entre hombres y mujeres o la calidad de vida de las mujeres.

Al mismo tiempo, fue fundamental reflexionar sobre como las políticas macroeconómicas se articulan al trabajo doméstico. Así, venimos interaccionando con el análisis de la economía feminista

⁶ Carrasco, Cristina – "La economía feminista: una apuesta por otra economía". 2002. España. Mimeo.

⁷ Rodríguez, Graciela. "Género, comercio internacional y desarrollo: una relación conflictiva". Nueva Sociedad. Buenos Aires. 2009.

⁸ Elson, D y R. Pearson. *The subordination of Women and the Internationalization of Factory Production*. 1981.

para mostrar, como apunta Federici⁹, la enorme fuerza que ha significado la esfera económica doméstica en el proceso de acumulación capitalista y en la simultánea domesticación de los cuerpos de las mujeres, creando una relación profunda entre la desvalorización del trabajo doméstico y la explotación del trabajo remunerado de las mujeres. Ese peso y relación entre los aspectos económicos y el sistema social de valores siguen siendo fundamentales para el aprovechamiento del trabajo pago y no pago de las mujeres en el mundo globalizado.

Aunque consideráramos que las políticas de liberalización son potencialmente benéficas para la creación de oportunidades de empleo para las mujeres, nos preguntamos si el papel reproductivo de las mujeres y las desigualdades de género no impedirían de hecho el acceso a esos beneficios. Es decir, ¿"en qué medida las mujeres conseguirían aprovechar las oportunidades ofrecidas por los acuerdos comerciales, al mismo tiempo en que siguen cargando la responsabilidad de los hogares"¹⁰?

Vimos también que, particularmente, la liberalización y privatización de los servicios públicos muestra una total incompatibilidad con las necesidades de la reproducción social de la vida en los países, especialmente periféricos. Los impactos negativos de esas políticas vienen provocando la ausencia de la prestación de servicios de cuidados que podrían facilitar las tareas del cotidiano, incluyendo la perspectiva de superar la división sexual del trabajo en los ámbitos domésticos. Así, la falta de políticas públicas y de prestación de servicios esenciales continúa recayendo siempre sobre las mujeres y su responsabilidad aun mayoritaria en las tareas del cuidado en los hogares. Por su vez, esto sucede de manera diferenciada en los países más desarrollados, en donde, con la extensión de las cadenas de cuidados a través de las migraciones, se da otra solución a la misma problemática cotidiana, recriando, sin embargo, las mismas viejas formas de explotación de las mujeres.

Todos estos elementos nos han proporcionado un marco general para entender los impactos desiguales de género en el proceso de globalización. Para comprender los impactos más específicos de la OMC sobre la vida de las mujeres, partiremos ahora para el análisis de los diversos temas en debate en las negociaciones de comercio, mirando hacia cada uno de ellos en relación al mercado de trabajo femenino y al trabajo de las mujeres en los ámbitos domésticos.

⁹ Federici, Silvia. *O Caliba e a bruxa: mulheres, corpos e acumulação originaria*. Ed. Elefante y Fund. Rosa Luxemburgo. Brasil, 2017.

¹⁰ Sanchis, N; Baracat, V. y Jimenez, MC "El comercio Internacional en la agenda de las mujeres. La incidencia política en los acuerdos comerciales en América Latina". IGTN. Buenos Aires. 2004.

LA AGENDA ECONÓMICA DE LA OMC Y LAS MUJERES

Por los motivos sucintamente resumidos hasta ahora, sabemos que las mujeres han sido afectadas por la agenda de la OMC. Muchos de los temas que han generado graves consecuencias en sus vidas como trabajadoras y también como "cuidadoras" de la reproducción de la vida cotidiana, continúan presentes en esa agenda. Los temas mencionados, como los subsidios a la agricultura, el ahorcamiento de la pesca artesanal, la privatización de los servicios, los impactos de las patentes en los precios y calidad de los medicamentos que utilizan etc., continuarán a afectar las condiciones de vida de las mujeres.

Evaluando sucintamente los efectos y principales consecuencias de las negociaciones en términos de su influencia sobre las desigualdades entre géneros, consideraremos algunas de las diversas áreas de negociación.

La más importante en términos de los impactos son las negociaciones en **Agricultura**. La intensificación de la comercialización de los productos agrícolas viene impactando fuertemente el acceso a tierra con la consiguiente movilización de trabajadores, provocando desarraigo y migraciones con destino a las ciudades, con serias consecuencias socioeconómicas. Por otro lado, las limitadas políticas nacionales que garantizan la seguridad alimentaria para enormes sectores de la población de los países del llamado Tercero Mundo, permanentemente incentivados a la exportación de bienes agrícolas, frente a una agricultura ineficiente y fuertemente subsidiada en los países centrales, perpetúan y alimentan un círculo vicioso de desigualdades. En ese marco, las mujeres que cargan con la responsabilidad de la subsistencia familiar, lo hacen sin programas ni medios de acceso a la propiedad de la tierra, al agua, al crédito, a semillas de calidad etc., y desde un lugar de menor poder político y económico para garantizar sus derechos. Queda en evidencia que, si sigue el trueque y el regateo, y no se enfrenta la solución del conjunto de los temas en debate en el AOA y en la agenda de Doha, las mujeres del campo seguirán sufriendo con los perversos efectos del actual modelo productivo instalado en América Latina y en diversos países y continentes, especialmente África, India, y otros. Tales regiones, destinadas en la división internacional del trabajo a la exportación de *commodities* agrícolas, mantendrán profundas desigualdades y especialmente desigualdades entre hombres y mujeres, que asumen y fortalecen roles sociales diferentes y discriminadores para las mujeres.

En términos de las negociaciones de **servicios**, resulta evidente que la mayor parte de los servicios públicos estratégicos tiene fuerte influencia sobre la vida cotidiana de las mujeres, y ellos forman parte indispensable de los programas de combate a la pobreza. En ese sentido, la falta de reglamentación, los

conflictos entre uso doméstico y consumo industrial (en el caso del agua, luz, gas, telecomunicaciones etc.), y la limitación en la oferta de servicios sociales básicos en los países en desarrollo, agravan las situaciones de penuria familiar y los impactos de la pobreza y, por consiguiente, las iniquidades, entre ellas las de género, en tanto la provisión de servicios de consumo familiar recae fundamentalmente sobre la espalda de las mujeres.

De esta forma podemos afirmar que la privatización de los servicios, negociada en los acuerdos de comercio que buscan la liberalización progresiva de los servicios, entre ellos los públicos y esenciales, es un elemento de las políticas macroeconómicas que ha contribuido a reforzar las desigualdades de género, especialmente en las camadas más pobres de la población¹¹.

Por otro lado, las mujeres forman la mayor parte del contingente de trabajadores en el sector, y juntamente con los jóvenes, son utilizadas como la mano de obra más barata en diversos servicios. También se hace necesario llevar en cuenta las enormes implicaciones sobre el mercado de trabajo que este sector puede promover en las economías locales y nacionales, en donde al sector de servicios corresponde más del 60-70% del PIB de la mayor parte de las economías en el mundo, y sigue en franca expansión. A su vez, es el sector que más emplea mujeres, y en el que más han crecido en los últimos años los puestos de trabajo femeninos.

Así, el GATS¹² tiene que ser renegociado, formulando una clara definición sobre la naturaleza de los servicios públicos y el rol de los estados en resguardar el interés de la ciudadanía y asegurar la prestación de los servicios esenciales como derechos de las poblaciones, y no simplemente como mercancías.

En relación a los temas de **Propiedad Intelectual (PI)** existe una contradicción inicial en estas negociaciones. De hecho, ellas no son negociaciones de "libre comercio", pues en lugar de buscar reducir las tarifas, justamente crean una "protección" a los derechos de propiedad intelectual, derechos de autor y conexos, marcas, indicaciones geográficas etc. Paradójicamente no se busca liberalizar la PI, y si justamente crear obstáculos al comercio de tales invenciones, que en general impactan fuerte y negativamente la vida de las personas, a través del control de remedios, semillas, productos culturales y otros que de-

¹¹ Bidegain Ponte, Nicole. *Comercio y Desarrollo en América Latina: El orden de los factores altera el producto* CIEDUR – IGTN. Montevideo – Uruguay. 2009

¹² Gats: Acordo Geral sobre comercio y servicios.

berían tener el acceso facilitado. Al contrario, se busca defender el derecho a la patente de esos productos. Por eso, se trata de un tema especialmente sensible para el movimiento de mujeres, por las consecuencias que puede generar en términos de la existencia de una vida digna para millones de seres humanos, a merced de un modelo tecnológico insostenible y deficiente de consideraciones éticas. El patentamiento de plantas, semillas, drogas para medicamentos, medicina natural, producciones culturales de los diversos pueblos, entre otros, implica consecuencias muy graves para el acceso y utilización, especialmente de remedios y semillas por parte de las poblaciones del Sur, y sus efectos pueden ser especialmente dañinos para las mujeres y los pueblos indígenas. Irónicamente, se puede concluir que, una vez que la vida no se debe vender ni comercializar, tampoco se debería ponerle patentes.

Finalmente, es en el tema de liberalización del comercio electrónico, que entraría en la agenda de negociaciones en la próxima ministerial de la OMC, en donde veremos los mayores y más flagrantes impactos. Dado el grave potencial que estas negociaciones ya prefiguran, ellas pueden llegar a alcanzar consecuencias de niveles dramáticos a partir de las innovaciones tecnológicas que se apuntan. En una región como Latinoamérica, en que los desafíos vuelven a ser el combate a la pobreza, nuevamente en expansión, la construcción de la equidad social y la creación de empleos sostenibles, los cambios tecnológicos significarán impactos substanciales. La venta virtual, la automatización, la internet acoplada a diversos productos, la inteligencia artificial, la bioeconomía sintética, la nanotecnología etc. son apenas la punta de un *iceberg* de cambios tecnológicos en ciernes. Para las mujeres, que ya sufren con un acceso desigual a las nuevas tecnologías ya implementadas, el futuro próximo diseña una tendencia de mayor exclusión y pérdida de puestos de trabajo en relación a los hombres – que también aparecen fuertemente impactados.

Para las mujeres, la primera consecuencia drástica será a nivel de los empleos, la disminución considerable, en especial los empleos menos calificados –donde ellas predominan-. La disminución de los empleos en el sector de comercio por mayor inicialmente, y posteriormente en el comercio al menudeo, las afectará muy directamente, por tratarse de un sector con gran preponderancia de trabajadoras.

De otro lado, la flexibilización laboral, que ya se anticipa en propuestas de legislación en diversos países de la región, es elemento fundamental para el aumento de la innovación digital, y por eso, el aumento de empleos informales, tipo *Uber*, con trabajadores independientes y sin ninguna protección social, irá a desestabilizar completamente el mundo del trabajo. Al mismo tiempo, la multiplicación de las máquinas y robots será también otro motivo de pérdida de empleos, al estilo de lo que viene su-

cediendo en los últimos años en el sector bancario y aeroportuario, con trabajadores sistemáticamente substituidos por cajas automáticas y totens de autoatención.

Esa automatización, por su parte, no viene siendo mayoritariamente acompañada de procesos de calificación de los y las trabajadoras en las TIC –Tecnologías de la información y comunicación– y en la mejoría de sus vínculos con la tecnología y la conectividad. O sea, si eventualmente podríamos hablar de los beneficios de las nuevas tecnologías, la escasa capacidad técnica actual de los trabajadores no permitiría aprovechar las ventajas de utilización de las mismas en el trabajo.

Importante es mencionar que en estudios recientes realizados en países de la América Latina, han sido relevadas informaciones interesantes sobre el uso de tecnologías por parte de los jóvenes y por las mujeres. Los análisis muestran que los jóvenes, los más pobres de manera general, y también las mujeres, suelen utilizar las tecnologías digitales para consumir productos culturales, como oír música, mirar series de TV o películas, o para utilizar el teléfono celular. Entretanto, la mayoría todavía no aprendió a utilizar la tecnología para fortalecer su capacidad de trabajo remunerado o mismo para conseguir empleo.

A nivel mundial, la OIT –Organización Mundial del Trabajo– estima que existen más de 200 millones de desempleados, entre los cuales 71 millones son jóvenes (de 15 – 24 años), y que en América Latina ese número alcanza los 9 millones de jóvenes. La diferencia en los niveles de desempleo es muy evidente entre hombres (13,9%) y mujeres (21,8%), siendo que se reconoce que las mujeres jóvenes tienen mayores complicaciones para acceder al mercado de trabajo porque dedican mucho tiempo a las tareas del cuidado, perdiendo de esa manera incluso más oportunidades de formación que los jóvenes. Estos datos aparecen también como fundamentales para pensar los impactos de las innovaciones tecnológicas, que de hecho no están permitiendo incorporar a corto plazo millones de trabajadores con déficit de calificación, en especial las mujeres jóvenes.

Juntamente a los temas mencionados, en las negociaciones en torno al comercio electrónico y sus impactos sobre las mujeres, muchas consideraciones y análisis también tendrán que avanzar en la problemática de la privacidad personal y la protección de datos íntimos. Así, pasaremos por temas como la prevención de enfermedades y su uso comercial, llegando al tráfico de datos genéticos, su utilización para fines médicos o para la reproducción artificial de la vida. La amplia gama de problemáticas y conflictos bioéticos que estas negociaciones pueden abrir en el futuro irá afectar y muy profundamente la vida humana, y por eso, precisamos de un debate más profundo sobre las consecuencias y posibilidades que trae este "comercio". Se hace también imprescindible recordar en este caso el principio de

la precaución, que ha sido estimulado en discusiones en el área ecológica y climática, en la perspectiva del impacto sobre las poblaciones y también sobre la autonomía de las mujeres, su intimidad genética y los desafíos para la maternidad como hasta ahora la conocemos.

En este campo, no estamos lidiando solamente con aspectos puramente económicos ni sociales, tratamos sí de la subjetividad y la propia naturaleza humana y el valor intrínseco de la vida que está siendo manipulado y mercantilizado por objetivos muy poco transparentes.

Sin tratar de agotar el tema de los impactos de las negociaciones de comercio electrónico, sabemos también que en el caso de Brasil, la OMC avanzará justamente en las definiciones sobre economía digital, al mismo tiempo en que el actual gobierno golpista reduce el presupuesto nacional en áreas cruciales y especialmente en el Ministerio de Ciencia y Tecnología, que sufrirá para el 2018 una reducción de 27%, además de reducir también los presupuestos de los organismos de fomento a las ciencias y de las Universidades, muchas de ellas a punto de cerrar. Enfrentar los nuevos desafíos de la economía digital requerirá profundizar mucho el debate junto al conocimiento técnico específico, y eso está lejos de la agenda de los gobiernos neoliberales y conservadores que se multiplican en los últimos tiempos en la agresiva onda de neoliberalización de la vida...

LA OMC Y LA TRAMA ECONÓMICO FINANCIERA DE LAS VIOLENCIAS CONTRA LAS MUJERES

Las desigualdades de género y raza son estructurantes del capitalismo porque hacen viables las mejores condiciones para el aprovechamiento de la mano de obra con menores salarios y mayor precariedad laboral. Ellas promueven y alimentan las condiciones de explotación del ejército de desocupados que forman la reserva de mano de obra del capitalismo. Las representaciones culturales de desvalorización de negros y mujeres, y en particular de las mujeres negras, permiten justamente las ventajas económicas para el capital, que a su vez y en un círculo vicioso, actúa reforzando las desigualdades. En ese sentido, la desvalorización de las mujeres, que es funcional para el sistema económico, se transforma en una relación causal de la explotación y de las múltiples formas de subordinación y violencia específica que sufren las mujeres.

La liberación comercial que vienen promoviendo los tratados comerciales y la OMC, han provocado impactos muy graves sobre los tejidos sociales comunitarios, especialmente en las áreas rurales,

promoviendo migraciones y desplazamientos y desagregando la vida social. Las mujeres, obligadas por situaciones económicas asfixiantes en sus comunidades, se han visto forzadas a dirigirse a áreas distantes e inhóspitas, como en el caso de las maquilas en México, donde acaban vivenciando situaciones de soledad y quiebra de sus lazos afectivos y solidarios, encontrando terreno fértil para sufrir violencias de todo tipo, e inclusive el feminicidio que hemos visto comenzar masivamente en Ciudad Juárez. O en otros casos, migrando para incorporarse a las cadenas globales del cuidado o aceptar trabajos informales de todo tipo, la mayor parte de las veces en condiciones de ilegalidad y precariedad absoluta. Dar transparencia a esos procesos, y explicitar de qué forma el comercio internacional, la liberalización de las inversiones y la especulación financiera han actuado en nuestros cuerpos y vidas, se hace crucial para las mujeres.

Por ese motivo causal de desvalorización y sumisión, la movilización de las mujeres que cotidianamente cuidan de la reproducción de la vida en sus diversas formas en los territorios se hace cada día más importante. Sea en el campo o en las ciudades precisamos debatir hacia cual modelo de "desarrollo" y cuales políticas del cuidado apuntamos¹³, y por qué caminos alternativos nos dirigimos para superar los desafíos que el sistema guiado por el lucro desenfrenado nos impone.

En las últimas décadas, el modelo económico global dominante se viene transformando en un sistema de acumulación financierizada del capital. El poder financiero pasó a dominar la economía productiva, y hasta los propios mecanismos democráticos, permitiendo de esa manera la transferencia de recursos públicos para los sectores especulativos y financieros. En el caso de los países de la América del Sur, y especialmente del Mercosur, la exportación de recursos naturales como minería, soja, carnes, madera etc. viene consolidando el balance superavitario de nuestras economías, garantizando el pago de la deuda pública para el capital financiero. Esta situación ha determinado el mantenimiento del papel primario exportador de la región, obligándonos a permanecer endeudados, y condenándonos a la perpetuación de la pobreza y de la desigualdad, marcas históricas de nuestro continente.

El declinio de las soberanías nacionales, el debilitamiento de los Estados como promotores de políticas públicas universales, el agotamiento de las perspectivas de bien-estar-social, el desmantelamiento de los derechos de los y las trabajadoras, la devastación ambiental, y en suma, la concentración

¹³ Espino, Alma "Desenvolvimiento y políticas de cuidado". In; *Development and gender in the Global South*. Instituto EQUIT. Rio de Janeiro. 2015. <http://www.equit.org.br/novo/?p=1559>

del poder financiero transnacional que la OMC promueve, tendrá enormes impactos sobre los pueblos latinoamericanos.

Avanzar en la igualdad entre hombres y mujeres incluye percibir de qué manera las políticas macroeconómicas, entre ellas aquellas definidas en la OMC, vienen profundizando las desigualdades, y cómo esto significa lucro para las empresas y la acumulación capitalista. Luchar contra las desigualdades de género también debe incluir a la economía y poner a las instituciones financieras multilaterales, y en particular la OMC, en el centro de las denuncias de las mujeres por las múltiples formas de violencia que vienen provocando. La violencia de género es estructurante del sistema capitalista! ¡Precisamos colocar la sustentabilidad de la vida en el centro!

LLAMADO MUNDIAL A LAS MUJERES, TRANS, TRAVESTIS, LESBIANAS, MIGRANTES, DESPLAZADAS, REFUGIADAS, AFRODESCENDIENTES, INDÍGENAS,

Hermanadas frente a la reunión de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Buenos Aires, diciembre de 2017

Del 10 al 13 de diciembre de 2017 tendrá lugar en la Ciudad de Buenos Aires la *XI° Reunión Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC)*, donde se acordarán medidas para profundizar la agenda de “libre” comercio. La OMC representa los intereses de las empresas del gran capital transnacional y no los derechos ni las necesidades de los pueblos. En nuestra región, hemos atravesado veinte años de tratados de “libre” comercio (TLC) con efectos nefastos de desregulación y avance de los privilegios corporativos sobre nuestros pueblos y nuestros territorios.

Estos acuerdos promueven la competencia con impactos en el mercado de trabajo, ya que implican flexibilización laboral y amenaza para las PyMES, con secuelas de aumento de desempleo y precarización que afecta sobre todo a quienes tienen inserciones más débiles: las mujeres y los/as jóvenes. Además, el fortalecimiento de la economía del mercado compite con el desarrollo de una economía del cuidado. La raíz de las desventajas de las mujeres en el mercado laboral se encuentra en la debilidad y ausencia de los mecanismos de corresponsabilidad social en el cuidado, que recae de manera desproporcionada sobre nosotras. Y las políticas neoliberales son ciegas a estos desbalances que la “mano invisible del mercado” refuerza.

Entre los temas en negociación de la agenda de la OMC en diciembre, se mantienen los referidos a la agricultura, los servicios, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales, entre otros, a lo que se agrega la novedad del comercio electrónico o de datos digitales. Frente a esta agenda nos preguntamos cuáles serán las consecuencias sobre la vida de las mujeres, trans, travestis, lesbianas, migrantes, desplazadas, refugiadas, afrodescendientes, indígenas y trabajadoras de la economía popular. El movimiento feminista ha sostenido una mirada crítica del sistema social y económico hegemónico denunciando la desigualdad, la injusticia y la explotación. Es necesario recuperar esa mirada y nuestras experiencias y prácticas para unirse a los demás movimientos sociales en el marco de esta nueva ofensiva de los tratados de comercio e inversión alentados por la reunión de la OMC en nuestra región.

Recordemos el año 2005 cuando muchas gritamos “¡NO al ALCA!, ¡FUERA BUSH!” en el Encuentro Nacional de Mujeres en Mar del Plata, previo a la Cumbre de los Pueblos. Ahora, es necesario redoblar esfuerzos para alimentar este nuevo ciclo de lucha que continuará el año próximo, ya que los acuerdos de diciembre de 2017 se profundizarán en la Cumbre del G-20 en Argentina en noviembre de 2018, bajo la presidencia de Macri. La **lucha contra la OMC es global** y podemos reconstruir una historia de movilizaciones y articulaciones de organizaciones y redes sociales, sindicales, de derechos humanos, de mujeres, LGBTI, territoriales, indígenas, estudiantiles, políticas, campesinas y anti-extractivistas.

Porque nos pensamos y articulamos en los debates de numerosas organizaciones locales, regionales y globales, estaremos construyendo la **Cumbre de los Pueblos** realizada en la semana de acción en diciembre. Esa Cumbre es un llamado a la resistencia contra el “libre comercio” que sólo genera políticas de explotación y explotación de nuestros pueblos y de nuestros territorios.

Y en ese marco, llamamos a protagonizar una **Gran Asamblea de mujeres, trans, travestis, lesbianas, migrantes, desplazadas, refugiadas, afrodescendientes, indígenas, el 12 de diciembre** donde podamos sentir y pensar estrategias para enfrentar la agenda de la liberalización comercial. La lucha contra la OMC no solo **debe ser global** sino también **feminista**, porque en el debate sobre las alternativas populares, los aportes del ecofeminismo, del feminismo comunitario, de la economía feminista y del buen vivir son centrales para avanzar en proyectos que construyan entre nuestros pueblos y entre las personas, nuevas formas de relaciones solidarias, antipatriarcales y antiracistas.

Como feministas nos movilizamos contra la liberalización del comercio, la violencia económica y el neoliberalismo, y exigimos **relaciones de género más equitativas, justicia económica y ecológica!**

¡La lucha es global y feminista!

¡Mujeres, trans, travestis, lesbianas, migrantes, desplazadas, refugiadas, afrodescendientes, indígenas, hermanadas frente a la OMC!

ISBN 978-85-60794-21-8



9 788560 794218

Apoyo:

