

¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?

**Por Mario Matus.*

“Un alma es algo muy caro de mantener... El alma consume muchas cosas. Consume música, cuadros, libros, montañas, lagos, trajes bonitos y gente agradable con quien estar. No se puede tener todo ello sin dinero. Por eso nuestras almas están terriblemente hambrientas.”

George Bernard Shaw

Frecuentemente leemos en los periódicos que el país X negoció un Tratado de Libre Comercio (TLC) con el país Z. Lo primero que se nos viene a la cabeza – para los que algo entienden del tema- es la rebaja de aranceles aduaneros, es decir, los impuestos que pagan los productos importados al entrar al país. Y es exactamente eso, se negocia la rebaja o eliminación de dichos gravámenes.

En una perspectiva de largo plazo, no obstante, tanto o más importante que las tarifas aduaneras son el conjunto de disciplinas comerciales asociadas a estas y que evitan que se “borre con el codo lo que se escribe con la mano”.

Para mejor comprender en qué consiste una negociación de este tipo en los comienzos del siglo XXI, supongamos una tratativa comercial con el mitológico Olimpo, desde la perspectiva de un país volcado a la exportación y que depende de ellas como es el caso de Uruguay.

Supongamos que somos exportadores del alimento y la bebida que consumen los dioses en el Olimpo, “Néctar” y “Ambrosía” y que decidimos negociar un TLC con los habitantes del Monte Olimpo.

Imaginemos la reunión estratégica para organizar las negociaciones. Primero, deseáramos que el “Néctar” y la “Ambrosía” ingresaran en al Olimpo sin cobro de impuestos especiales, de modo que pudiéramos competir con los dioses productores locales en igualdad de condiciones. Para ello deberíamos buscar que el Olimpo eliminara o rebajara a cero su **arancel aduanero**. Asociado a lo anterior, nos interesaría que las autoridades divinas no pudieran obstaculizar el proceso de entrada de manera discrecional. A este efecto deberíamos concordar con los dioses principios y normas mínimas de comportamiento mutuo en materia de **aduanas**. Además, deberíamos establecer algún sistema que evite la triangulación de modo de asegurarnos que los productos que se envían y reciben amparados en el TLC provienen efectivamente del Uruguay o del Olimpo. Ello nos llevaría a negociar **reglas de origen**. Luego, nos interesaría que esos aranceles no pudieran ser elevados arbitrariamente por medidas que, si bien pudieran ser legítimas, se sabe que los dioses mayores tienden a abusar de sus facultades. Solicitaríamos entonces limitaciones al ejercicio para la aplicación de medidas de **salvaguardias, medidas antidumping y derechos**

compensatorios.

Luego, nos interesaría que esos manjares pudieran llegar físicamente al mercado olímpico. Para ello necesitaríamos que las variadas formas de transporte (marítimo, aéreo o terrestre) estuvieran disponibles y que sean eficaces. Por lo tanto dentro de los objetivos de negociación estaría el que los **servicios** de todo tipo estén libres de trabas y limitaciones. En esta categoría también incluiríamos a los **servicios profesionales** y visas especiales para que éstos pudieran entrar y desarrollar sus actividades en el Olimpo.

Posteriormente, querríamos tener ciertas garantías para que en caso que no estuviésemos conformes con el modo en que realiza la distribución o el mercadeo de nuestros productos en los supermercados celestiales. La solución sería que nos aseguren el derecho a poder comprar la tienda respectiva o, directamente, instalarnos en el Olimpo. Eso se llama **inversión** y trataríamos de que nunca más los dioses puedan impedir a los mortales invertir y ejercer negocios en el Olimpo. Exigiríamos, además, que si los dioses deciden expropiar nuestros negocios, paguen el justo valor de la inversión.

Si en el camino algún humano desarrolla una marca, procedimiento o una idea nueva, buscaríamos que ésta quedara protegida por las normas de **propiedad intelectual**, esto es, para que aquella idea no pudiera ser utilizada sin previa autorización o pago a su creador.

Por otro lado, es frecuente que en las alturas se protejan ciertas empresas olímpicas monopólicas con variadas excusas, en desmedro de nuestros bienes y servicios. Por ello pretenderemos que se negocien normas que garanticen la libre **competencia** y que nos dieran acceso al sistema de **compras públicas** del todopoderoso Estado olímpico.

Parte de nuestro interés es que los dioses no intenten aislar a sus lacayos, sirvientes y semi-dioses de la concurrencia internacional por otros medios como pueden ser los estándares técnicos. En efecto, es frecuente que con la excusa de la protección de la salud, el medio ambiente, la seguridad nacional, la estabilidad financiera u otras, los dioses impongan requisitos específicos tan difíciles de cumplir que, de hecho, impiden el ingreso del “Néctar” o la “Ambrosía” producida en el Uruguay. Es por ello que también pediríamos negociar las **normas técnicas; y, normas sanitarias y fitosanitarias**. La idea es que dichos estándares se fundamenten en criterios científicos y técnicos y no a la mera discrecionalidad olímpica.

De manera similar, solicitaríamos que las únicas excepciones o excusas a la aplicación de todas las disciplinas negociadas fueran aquellas acordadas en la Organización Mundial del Comercio, como la seguridad nacional, la salud, la protección del medio ambiente, etc.; esto es, las llamadas **excepciones generales**.

La experiencia demuestra que la opacidad en la información -especialmente en la formulación de las regulaciones de interés general- no es buena para los negocios, motivo por el cual solicitaríamos establecer normas que tiendan a garantizar **transparencia** en el quehacer olímpico.

Finalmente, de nada sirve negociar un precioso acuerdo, bien redactado, lógico, coherente, en idioma celestial, si no hay forma de presionar para que se cumplan los derechos adquiridos y las exigencias que de él emanan. Hay que concordar, entonces, en un **sistema de solución de controversias**, con las llamadas sanciones comerciales. Dicho de otro modo, si los dioses no cumplen sus obligaciones levantaremos temporalmente las ventajas que hayamos otorgado al Olimpo (subiremos aranceles, discriminaremos los servicios celestiales, etc.), hasta que ellos no cambien su medida incompatible o nos compensen de alguna otra forma.

Por razones axiológicas y/o de consistencia con otras negociaciones, deberíamos pedir, además una cláusula democrática; normas de cooperación bilateral, y, eventualmente, dependiendo del caso, estándares mínimos laborales y/o tendientes a la protección del medio ambiente.

Ciertamente esas deberían ser las áreas ofensivas de Uruguay en una negociación con el Olimpo. Habrán algunos temas defensivos o líneas rojas que no sería posible traspasar, ni aún negociando con los dioses, pero ese es otro tema que daría para otro artículo.

Esta ha sido la racionalidad que ha llevado a los negociadores a incluir, precisamente los temas destacados más arriba como los capítulos más frecuentes en los tratados de libre comercio de última generación. Y todo ello, para que nuestras almas no estén tan hambrientas.

**Embajador y Representante de Chile ante la organización Mundial de Comercio (OMC), ante la Organización de la Propiedad Intelectual (OMPI) y ante la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD)*