



AMÉRICA LATINA EN RIESGO: DEPENDENCIA TECNOLÓGICA Y MULTILATERALISMO AUSENTE

LATIN AMERICA AT RISK: TECHNOLOGICAL DEPENDENCE AND ABSENT MULTILATERALISM

Marcelo Halperin
Universidad Nacional de La Plata

RESUMEN

Para explicar los acuerdos comerciales firmados por el gobierno de Estados Unidos de América (EUA), a comienzos de 2026, con cuatro países latinoamericanos (Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala), el autor entiende que es indispensable adoptar un enfoque contextual.

En tal sentido se destaca, por un lado, el rechazo de EUA al orden multilateral económico vigente. Por otro lado, abundan las maniobras agresivas practicadas por su gobierno para prevalecer a toda costa en los mercados mundiales a partir del control de los servicios digitales y la inteligencia artificial generativa (IA).

Los acuerdos comerciales mencionados, pese a ser presentados como muestra de una supuesta reciprocidad, incluyen disposiciones incompatibles con distintas reglas multilaterales, en especial a propósito de los servicios digitales. Entre ellas, aparece la obligación de dichos países latinoamericanos para sumarse a las represalias comerciales de EUA contra terceros Estados, aun en caso de no sufrir perjuicios propios que justifiquen tal adhesión. Asimismo, conceden sin reciprocidad a EUA el trato nacional para el suministro de todo tipo de servicios sin excepción alguna. Luego se prevé el acceso irrestricto a sus mercados a los proveedores estadounidenses de servicios digitales, renunciando así al derecho de imponer gravámenes y sanciones. Finalmente consagran la libre exportación a EUA de datos obtenidos de usuarios residentes en los respectivos países latinoamericanos, sin condicionar el uso que se les pudiera asignar.

Este tipo de imposiciones es concebible por la erosión de un orden multilateral que ya no puede contener ni encauzar las transformaciones del sistema económico internacional. Pero la transición no ha de prolongarse demasiado tiempo. Los países y las corporaciones transnacionales que pugnan por la conquista de mercados no tolerarían su arrasamiento ni su repartición como compartimentos estancos.

Lo que no ocurrió antes de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), menos aún podría tener lugar cuando las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) proponen sistemas, modelos y lenguajes universales. Por añadidura, la consolidación de un sistema económico internacional sustentado en las TIC requiere acuerdos multilaterales a fin de regular la voracidad empresarial, combatir delitos cibernéticos y encarar múltiples amenazas tales como las derivadas de la saturación del espacio exterior por satélites de comunicaciones y del errático trazado de cableados submarinos de fibra óptica.

Cuando llegue el momento de negociar una agenda dirigida a la recomposición del orden multilateral, habrá que atender a la vulnerabilidad de los países en desarrollo para preservar a sus poblaciones de los abusos de posición dominante que se manifiestan ostensiblemente a través de los servicios digitales y la IA, tal como lo demuestran las imposiciones incorporadas en los acuerdos aquí examinados.

PALABRAS CLAVE

Reciprocidad condicional, dependencia tecnológica, multilateralismo económico, países latinoamericanos



ABSTRACT

To explain the trade agreements signed by the government of the United States of America (USA), at the beginning of 2026, with four Latin American countries (Argentina, Ecuador, El Salvador, and Guatemala), the author considers it's essential to adopt a contextual approach.

In this regard, on the one hand, the rejection by the USA of the current multilateral economic order stands out. On the other hand, there is an abundance of aggressive maneuvers carried out by its government to prevail at all costs in global markets, based on control over digital services and generative artificial intelligence (AI).

The aforementioned trade agreements, despite being presented as evidence of supposed reciprocity, include provisions incompatible with various multilateral rules, especially regarding digital services. Among them is the obligation for these Latin American countries to join U.S. trade reprisals against third states, even in cases where they have not suffered any harm that would justify such alignment. Likewise, they grant the USA, without reciprocity, national treatment for the provision of all types of services without exception. They also provide unrestricted access to their markets for U.S. digital service providers, thereby refraining from imposing taxes and sanctions. Finally, they establish the free export to the USA of data obtained from users residing in the respective Latin American countries, without conditioning how such data may be used.

These types of impositions are conceivable due to the erosion of a multilateral order that can no longer channel the changes that have been transforming the international economic system. However, this transition is not expected to last long. Countries and transnational corporations competing for market dominance would not tolerate its destruction or its division into isolated compartments.

What did not occur before the creation of the World Trade Organization (WTO), is even less likely to occur now, when information and communication technologies (ICTs) promote universal systems, models and languages. Moreover, the consolidation of an international economic system based on ICTs requires multilateral agreements in order to regulate corporate excesses, combat cybercrime, and address multiple threats such as those arising from the saturation of outer space by communication satellites and the erratic routing of submarine fiber optic cables.

When the time comes to negotiate an agenda aimed at restoring the multilateral order, attention must be paid to the vulnerability of developing countries in order to protect their populations from abuses of dominant position in digital services and AI markets, as reflected by the provisions incorporated in the reference agreements.

KEYWORDS

Conditional reciprocity, technological dependence, economic multilateralism, Latin American countries

Fecha de recepción: 24/04/2026 Fecha de aceptación: 03/06/2026 Fecha de publicación: 17/07/2026



INTRODUCCIÓN

Como botón de muestra de su política comercial internacional, el gobierno de D. Trump distribuyó el 13 de noviembre de 2025 cuatro comunicados haciendo saber la conclusión exitosa de negociaciones comerciales bilaterales con Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala. Estas concertaciones fueron catalogadas, en los casos de Ecuador, El Salvador y Guatemala, como marcos para acuerdos de “comercio recíproco”, en tanto las tratativas con Argentina tuvieron el título de “Marco para un Acuerdo de Comercio e Inversiones Recíprocas”.

I. RECIPROCIDAD VS. MULTILATERALISMO

Por su contenido, las declaraciones conjuntas que delinearon los compromisos anticipados a ser consagrados en los respectivos acuerdos, pusieron de relieve los distintos sentidos que podrían atribuirse a esta recurrente referencia a la “reciprocidad”. En primer lugar, reflejó un reclamo del gobierno de D. Trump a la generalidad de los países con los que Estados Unidos de América (EUA) ha mantenido relaciones comerciales, exigiendo enmendar una presunta “no-reciprocidad” en el sentido de inequidad o desbalance histórico entre la apertura del mercado norteamericano y las restricciones u obstáculos a sus exportaciones¹. En segundo lugar, es una manera de desconocer el principio de la nación más favorecida en su forma incondicional (NMF) que, como se sabe, constituye la piedra basal del ordenamiento multilateral económico encarnado hasta aquí por la Organización Mundial del Comercio (OMC)². En este último aspecto, también podría indicar un rechazo, tanto a las formas requeridas por la OMC para contraer compromisos de integración económica, como al trato especial y diferenciado reconocido en dicho ámbito en favor del mundo en desarrollo. Finalmente, lejos de trasuntar reciprocidad sobre la materia negociada, los textos acordados reflejaron notorias asimetrías acerca de las obligaciones que asumirían los países

¹ Para justificar su política comercial basada en la imposición de altos aranceles aduaneros, el Presidente Trump reivindicó una y otra vez el valor conceptual de la “reciprocidad”, empezando por el Memorando emitido el 13 de febrero de 2025: “*Reciprocal Trade and Tariffs*” introduciendo el “Fair and Reciprocal Plan”. En su encabezamiento, el Memorando expresa: “Our workers and industries bear the brunt of unfair practices and limited access to foreign markets. As noted in the Presidential Memorandum of January 20, 2025 (América First Trade Policy Memorandum), this situation is untenable. The trade deficit of the United States threatens our economy and national security, has hollowed out our industrial base, has reduced our overall national competitiveness, and has made our Nation dependent on other countries to meet our key security needs” (The White House, 2025, parr. 2)

² Con respecto a la contrastación conceptual que sugiere la noción de “reciprocidad” frente al principio multilateral de “no discriminación” y derivaciones, véanse las instructivas referencias históricas de Rhodes (1989).



latinoamericanos sin que se observara “reciprocidad” alguna de la contraparte norteamericana sobre las cuestiones sustanciales.

En los primeros meses de 2026 fueron suscritos los cuatro acuerdos que se habían anunciado, reafirmando las líneas anticipadas al concluirse aquellas negociaciones.

II. COMERCIO ADMINISTRADO

Por su contenido y atendiendo al contexto internacional, los acuerdos entre EUA y cada uno de los mencionados países latinoamericanos deben ser considerados como una manifestación del llamado “comercio administrado”, exponentes de una “reciprocidad condicional” o “zona gris” (*grey zone*). Estas calificaciones han sido utilizadas para designar un período de transición (o interregno) que, como ya ocurrió en la historia reciente del sistema económico internacional a partir de los acuerdos de Bretton Woods, señalan el fin de una etapa y preanuncian la siguiente.

En síntesis, cuando los procesos económicos ya no pueden ser encuadrados o contenidos por el ordenamiento, sobreviene una instancia de incertidumbre sobre la cual operan abusos de poder a fin de regularizar por vía draconiana los flujos de inversión y de comercio.

Así, el “comercio administrado” se instaló como práctica impuesta principalmente por EUA desde la segunda posguerra cuando los ajustes negociados durante las Rondas Multilaterales del GATT perdían credibilidad y por lo tanto vigencia mientras no se lograban consensuar nuevas adaptaciones a los requerimientos funcionales del sistema económico internacional.

Las fuentes de estas imposiciones fueron –y siguen siendo- en parte disposiciones unilaterales aplicadas frecuentemente de manera incompatible con las reglas multilaterales; y en parte, acuerdos o convenios bilaterales pero inducidos.

II.1. Disposiciones unilaterales

Siguen algunos ejemplos ilustrativos de disposiciones unilaterales adoptadas por EUA a partir de la segunda posguerra y cuya utilización colisionó en distintas oportunidades, de modo manifiesto o larvado con el orden multilateral:

- Ley de Producción de Defensa (sancionada bajo el gobierno de Truman en ocasión de la guerra de Corea, 1950). Otorga al presidente competencias para fomentar la producción nacional en situaciones de emergencia. Fue utilizada, sin cuestionamiento



multilateral, con el objeto de justificar adquisiciones de insumos críticos durante la pandemia de COVID 19. El presidente Biden la invocó asignándole un sentido más amplio, a fin de impulsar la fabricación de bienes asociados a las tecnologías limpias como paneles solares y bombas de calor.

- Ley de Comercio (*Trade Expansion Act*) de 1962, Sección 232. Se aplica con el fin de restringir, por motivos de seguridad nacional, importaciones de acero y aluminio y de manufacturas que los incorporan. Hasta 2001 se habían llevado a cabo varias decenas de investigaciones administrativas bajo sus previsiones. Resurgió en 2018 cuando el Departamento de Comercio elevó al presidente nuevos dictámenes. A partir de entonces se ha venido aplicando de manera discriminatoria con un objetivo económico y comercial³.

³ El artículo -o comúnmente llamada "Sección"- 232 de la *Trade Expansion Act* de 1962 había autorizado al Presidente a limitar el ingreso de bienes que pudieran afectar la seguridad nacional del país. Esta última invocación a la seguridad nacional resultó altamente significativa porque en lugar de aludir a prácticas desleales que justificaran la aplicación de medidas antidumping o derechos compensatorios de algún modo sustentados bajo el paraguas del GATT, supuso que la legitimidad de las represalias abrevaba en una causa que carecía de sustento en el orden multilateral establecido. Pero pese a ser infundada, esta previsión no quedó en letra muerta. Por el contrario, desde entonces se concretaron alrededor de treinta investigaciones, la última de las cuales tuvo lugar en el año 2001 a propósito de importaciones de productos de acero. Dicho material para la época todavía podía ser considerado sensible desde el punto de vista de la industria de armamentos y así explicar el sentido de la precaución comercial en mérito a la "seguridad nacional". De todos modos, los dictámenes administrativos en general fueron negativos, desaconsejando la restricción de importaciones de los productos que fueron examinados una y otra vez. Sin embargo, en enero de 2018 reapareció la Sección 232 cuando el Departamento de Comercio elevó al Presidente dos nuevos dictámenes sobre importaciones de aluminio y acero. Ahora ya sin asidero en la industria de armamento, la "seguridad nacional" pasó a ser un concepto netamente económico, dirigido a la protección de la industria radicada en territorio estadounidense que produce y utiliza dichos materiales e insumos. Finalmente, durante el mes de abril de 2018 se adoptaron gravámenes arancelarios adicionales a productos del acero y del aluminio de manera explícitamente discriminatoria con respecto al origen de las mercaderías y sobre la base de facultades asignadas al Presidente por aquella Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962. Pero no sólo eso: EUA liberó del gravamen a determinados países que se avinieron a limitar sus exportaciones y de tal modo fue también reflatada la reciprocidad condicional. La RPC respondió el 5 de abril de 2018 solicitando al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC la apertura de una instancia de consultas bilaterales. Al presentar los fundamentos de su reclamo, el documento de la delegación china mencionó la posible vulneración del GATT, pero también del Acuerdo sobre Salvaguardias. Al citar a este último señaló, como al pasar, que se lo invocaba "*porque con respecto a las medidas en litigio que constituyen en esencia medidas de salvaguardia*" EUA no habría dado las explicaciones previstas ni cumplido los requisitos apropiados. Esta referencia de la RPC no fue inocente. En efecto, en la OMC las salvaguardias comerciales se distinguen de las medidas contra la deslealtad comercial (derechos antidumping y compensatorios) porque las salvaguardias constituyen auto-inculpaciones, esto es, aducir una dificultad coyuntural para competir, propia del Estado importador que la invoca y que, a fin de recomponer la capacidad competitiva, requiere un ajuste que la comunidad económica internacional acepta, pero bajo determinados requisitos. Tiempo después, como se indica más adelante, distintos laudos convalidaron la adopción de restricciones unilaterales fundadas sobre la citada Sección 232 contra la RPC (OMC, 2023) y Turquía (OMC, 2022).



- Ley de Comercio (*Trade Act Section 301*) de 1974⁴. Establece un procedimiento administrativo para detectar obstáculos o discriminaciones comerciales en perjuicio de actividades productivas o exportadoras de EUA y prevé retaliaciones en caso de confirmarse. Durante la primera época de vigencia de la OMC pasó a segundo plano, para resurgir recientemente a fin de investigar presuntas prácticas agresivas o restrictivas de numerosos países en su comercio con EUA.
- Ley de Comercio (*Trade Act Section Special 301*) de 1988⁵. Es una sección especialmente diseñada para contrarrestar medidas y prácticas lesivas a los derechos de propiedad intelectual, habida cuenta que hasta la institucionalización de la OMC no se contaba con un acuerdo multilateral en la materia.
- Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA) de 1977. Prevé la imposición de restricciones comerciales en circunstancias extraordinarias. No menciona expresamente la adopción de instrumentos arancelarios, ni establece límites ni plazos de aplicación de las medidas a ser adoptadas. Estas flexibilidades impulsaron al presidente Trump en su segundo mandato para sustentar sobre esta ley la aplicación de incrementos arancelarios sin consultar con el Congreso. Ante numerosos cuestionamientos judiciales impulsados por importadores, finalmente el Tribunal Supremo de EUA, mediante una sentencia librada el 20 de febrero de 2026, dejó sin efecto dichas medidas poniendo de relieve un abuso de autoridad presidencial⁶.

II.2. Acuerdos compulsivos

Las distintas medidas unilaterales han operado como instrumentos restrictivos e intimidatorios, con resultados tangibles hasta la actualidad al incitar la suscripción de “acuerdos” por los cuales las contra-Partes de EUA asumen compromisos de apertura de sus mercados y de limitación de exportaciones destinadas a EUA.

⁴ Para una síntesis actualizada véase Olmos (2026).

⁵ véase Olmos (2026).

⁶ Son diversos los instrumentos arancelarios susceptibles de ser utilizados por el Presidente norteamericano como medidas de protección. Ante la sentencia de la Corte Suprema inhibiendo la aplicación de IEEPA, inmediatamente se barajaron alternativas, como la proporcionada por la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 para imponer aranceles globales transitorios, o bien desempolvar la Ley Arancelaria de 1930 (Smoot-Hawley) diseñada y aplicada en su época con el fin de sostener actividades productivas internas y que contribuyó al desencadenamiento de sucesivas represalias que afectaron el comercio internacional.



Así, durante los ochenta y cuando los resultados de la Ronda Tokio del GATT (1973-1979), pese a sus ambiciosos objetivos ya se mostraban insuficientes, emergieron al primer plano dos modalidades convergentes de dominación comercial:

VOLUNTARY EXPORT RESTRAINTS (VERs) (Restricción voluntaria a la exportación), (instrumentos ya empleados en la década del setenta como recurso para encauzar las importaciones norteamericanas de textiles antes de concertar el Acuerdo Multifibras); y

VOLUNTARY IMPORT EXPANSION'S (VIEs) (Restricción voluntaria a la importación), (entre los convenios más difundidos se destacó el suscrito con Japón en 1986 a propósito de la exportación de semi-conductores a ese país).

Tales tipos de “acuerdos” y otros instrumentos afines también son catalogados utilizando una expresión genérica: ORDERLY MARKETING ARRANGEMENTS (acuerdos de comercialización ordenada)

Precisamente las últimas Rondas Multilaterales del GATT habían tenido como principal objetivo introducir las reformas que neutralizaran el uso tanto de las restricciones y discriminaciones unilaterales como de los mencionados acuerdos bilaterales inducidos compulsivamente.

Al instituir la OMC, la Ronda Uruguay (1986-1993) intentó nuevamente eliminar tales prácticas incompatibles con las disciplinas multilaterales. Una cláusula del Acuerdo sobre Salvaguardias lo determina explícitamente (artículo 11 párrafos 1.b y 3):

1.b) ningún Miembro tratará de adoptar, adoptará ni mantendrá limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares respecto de las exportaciones o las importaciones. Quedan comprendidas tanto las medidas tomadas por un solo Miembro como las adoptadas en el marco de acuerdos, convenios y entendimientos concertados por dos o más Miembros. Toda medida de esta índole que esté vigente en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC se pondrá en conformidad con el presente Acuerdo o será progresivamente eliminada con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 2⁷.

⁷ En nota de pie de página se lee: “Son ejemplos de medidas similares la moderación de las exportaciones, los sistemas de vigilancia de los precios de exportación o de los precios de importación, la vigilancia de las exportaciones o de las importaciones, los cárteles de importación impuestos y los regímenes discrecionales de licencias de exportación o importación, siempre que brinden protección”.



3. Los Miembros no alentarán ni apoyarán la adopción o el mantenimiento, por empresas públicas o privadas, de medidas no gubernamentales equivalentes a las medidas a que se hace referencia en el párrafo 1”.

III. CAUSAS Y CONSECUENCIAS DE UNA NUEVA FASE DE COMERCIO ADMINISTRADO

Pese a la prohibición del Acuerdo sobre Salvaguardias, las desavenencias que impidieron cerrar exitosamente la primera Ronda de Negociaciones Multilaterales en el marco de la OMC, esto es la Ronda Doha finalmente han desembocado en una fase recurrente de “comercio administrado”.

Por ello, a fin de considerar cuál sería la perdurabilidad del actual período de transición, deberían tenerse en cuenta, en primer lugar, las cuestiones pendientes e irresueltas en Doha y, en segundo lugar, los renovados desafíos que afronta el sistema económico internacional y cuya regulación multilateral se hace necesaria.

Las cuestiones consideradas irresueltas en Doha son conocidas. El listado es extenso y significativo⁸:

- Defensa de la competencia: a fin de contrarrestar monopolios, oligopolios, monopsonios y oligopsonios que distorsionan el comercio internacional;
- Inhibición de distorsiones en el comercio intra-firma (precios de transferencia): para complementar y eventualmente modificar disposiciones sobre valoración aduanera del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;
- Políticas cambiarias en sus relaciones con las políticas comerciales;
- Evasiones y elusiones fiscales extra-territoriales (paraísos fiscales);
- Estándares privados (normas fitosanitarias y técnicas que obstaculizan el comercio internacional y son difícilmente neutralizables bajo el régimen multilateral vigente); etc.

Con respecto a los renovados desafíos normativos, deberían considerarse a la luz de dos evidencias.

Por un lado, es notorio el desgaste o agotamiento de una función desarrollada por la política económica de EUA como propulsora del sistema económico internacional a

⁸ Para un análisis más detallado sobre estas cuestiones no resueltas en la Ronda de Negociaciones Multilaterales de Doha véase Halperin (2025).



través de su protagonismo en calidad de fuente principal de regulación monetaria y cambiaria (señoreaje).

Por otro lado, han aflorado con un impulso arrollador distintas disrupciones con respecto al desarrollo tecnológico en sectores estratégicos, en especial las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC)⁹.

Estas tecnologías, por características intrínsecas y dadas sus aplicaciones, constituyen la clave del desenvolvimiento de toda clase de actividades productivas desplazando irreversiblemente a tecnologías analógicas. En consecuencia, encauzan la dominación económica, política y social. Pero he aquí que el predominio para su difusión global está en disputa con la República Popular China (RPC).

Ambos aspectos, esto es, las amenazas que acechan al papel de EUA como locomotora del sistema económico internacional así como las disrupciones tecnológicas en sectores críticos en el marco de una puja irresuelta con la RPC, repercuten sobre la presión ejercida sobre distintos gobiernos, incluidos los latinoamericanos, para celebrar acuerdos bilaterales ajustados a estas circunstancias apremiantes¹⁰.

IV. EL GOBIERNO DE DONALD TRUMP RENIEGA DEL MULTILATERALISMO ECONÓMICO

El objetivo de penetración arrasadora en los mercados mediante acuerdos inducidos bajo la segunda administración del presidente Trump está estrechamente vinculado con la decisión de erosionar los compromisos multilaterales. Por ello el gobierno norteamericano intenta desacreditar a la OMC imputándole la facilitación de prácticas que supuestamente habrían ocasionado la declinación del papel de EUA como impulsor del sistema económico internacional. Así cuestiona la legitimidad de sus dos pilares: la

⁹ En el marco de la OMC las TIC se abordaron exclusivamente desde el punto de vista comercial con el objeto de acordar desgravaciones para nóminas negociadas de bienes mediante un acuerdo plurilateral, esto es, circunscripto a los Estados Miembros interesados, aunque las concesiones debían ser extendidas a todos los restantes Estados Miembros, esto es, bajo la NMF. Este “Acuerdo sobre Tecnología de la Información” (ATI) (*World Trade Organization Information on Technology Agreement* ITA) entró en vigor en 1997, abarcando la casi totalidad del comercio mundial de productos informáticos de entonces. En 2015 se agilizaron las tratativas procurando extender las nóminas a fin de ir incorporando bienes asociados a las tecnologías digitales que ya se estaban difundiendo a gran escala. Dichas ampliaciones tropezaron una y otra vez con las restricciones no arancelarias que en la práctica invalidaron numerosas concesiones.

¹⁰ Con motivo de una demanda a APPLE por prácticas monopólicas, el Fiscal General Adjunto del Departamento de Justicia de EUA, el 21 de marzo de 2024, al referirse en general al universo digital habló sobre un enfrentamiento “a los monopolios más grandes y más duros de la historia” (Liedke et al, 2024, parr. 9).



cláusula de la nación más favorecida en su forma incondicional (NMF) y el Sistema de Solución de Diferencias (SSD)¹¹.

El ataque a esos dos pilares obedece a que ambos se realimentan funcionalmente para darle sentido al multilateralismo. Para empezar, el cuestionamiento a la NMF debe ser interpretada en todas sus implicaciones como principio de no discriminación que se proyecta no sólo cuantitativamente a través del tratamiento arancelario, sino cualitativamente como trato uniforme, imparcial y razonable¹².

En todo caso el principio de la NMF admite excepciones, que son numerosas. Pero no es posible concebir un ordenamiento multilateral viable si frente a divergencias o conflictos no se dispone del recurso al arbitraje, esto es, intervenciones de terceros que aspirando a la neutralidad en una controversia tengan por objeto ponderar tanto el cumplimiento de los principios como de sus excepciones, atendiendo a la necesidad de preservar la integridad del ordenamiento¹³.

En tal sentido, los árbitros en el SSD han esgrimido tradicionalmente el criterio de razonabilidad o consistencia para determinar en cada caso si la medida o práctica cuestionada constituye una discriminación arbitraria o injustificada¹⁴, una restricción encubierta al comercio y -dada la textura abierta del derecho (Hart, 1963)- si el Estado Miembro cuya medida o práctica es impugnada, no dispuso de alternativas con menor grado de incompatibilidad con las demás disposiciones del ordenamiento¹⁵.

¹¹ La posición del gobierno norteamericano fue definida con claridad en el documento presentado para la Conferencia Ministerial de la OMC (OMC, 2026)

¹² Dicha expresión acerca de la obligación de los Miembros para aplicar sus disposiciones bajo un trato “uniforme, imparcial, razonable” se transcribe en distintos acuerdos, tales como el GATT (artículo X 3 a)) y el Acuerdo sobre Normas de Origen (artículo 2).

¹³ Cabe recordar que desde 2016 el gobierno de EUA ha bloqueado la designación de miembros del Órgano de Apelación del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC (SSD), cancelando la posibilidad de recurrir, por cuestiones de derecho, ante los laudos dictados por los paneles de arbitraje o “Grupos Especiales”.

¹⁴ El encabezamiento del artículo XX del GATT (“Excepciones generales”) es muy citado como ejemplo de este criterio rector. Dispone que ninguna disposición del Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas de excepción allí contempladas a reserva de que no sean aplicadas “en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional”

¹⁵ Los laudos arbitrales anteriores a la entrada en vigencia de la OMC, es decir, desde la época en que regía el GATT 1947, ya citaban frecuentemente como fundamento el siguiente párrafo: “En los casos en que una parte contratante no tiene razonablemente a su alcance una medida compatible con otras disposiciones del Acuerdo General, esa parte contratante debe utilizar, de las medidas que tenga razonablemente a su alcance, aquella que suponga el menor grado de incompatibilidad con las otras disposiciones del Acuerdo General” GATT (1989).



De modo que al aplicar el criterio de razonabilidad o consistencia los árbitros en el SSD en realidad están desplegando el principio de no discriminación aludido por la NMF en su forma incondicional. EUA cuestiona la NMF y en cambio sostiene la conveniencia de formalizar como regla general acuerdos plurilaterales, esto es, acuerdos que pueden resultar discriminatorios.

Simultáneamente EUA rechaza la aplicación del criterio de razonabilidad o consistencia para evaluar la aplicación de excepciones, como por ejemplo las que toleran la adopción de medidas unilaterales por motivos que ha invocado repetidamente durante los últimos años, en particular frente a la RPC: seguridad nacional¹⁶ y moralidad pública¹⁷.

En síntesis, la posición norteamericana presume que el concepto de “Derecho” se circunscribe a las normas y no incluye sus criterios de interpretación. De ahí la invocación de distintas excepciones negociadas multilateralmente (seguridad nacional; moralidad pública) como si se tratara de salvoconductos para reivindicar la adopción de medidas unilaterales.

Así, su cuestionamiento a la NMF va de la mano con el cuestionamiento al SSD como proveedor de los criterios de interpretación ante divergencias entre los Estados Miembros tanto para los principios como para la aplicación de excepciones¹⁸. En

¹⁶ Véanse en tal sentido los siguientes laudos: en 2019 el que resolvió el litigio de Rusia con Ucrania en el que la posición de EUA como tercero interesado coincidió con la de Rusia OMC (2019); y los dictados en 2023 sobre los litigios de EUA con la RPC OMC (2023) y con Turquía OMC (2022). Pese a la queja de EUA al hacer sus propuestas de reforma a la OMC (véase la referencia más arriba al documento presentado en marzo de 2026), los paneles arbitrales han convalidado en estos litigios acerca del artículo XXI del GATT las disposiciones restrictivas unilaterales adoptadas por EUA sobre la base de procesos administrativos de investigación reduciendo así al máximo la aplicación del criterio de razonabilidad que hasta entonces se venía siguiendo meticulosamente. En el citado documento presentado a la Conferencia Ministerial de marzo de 2026, el numeral 60 reafirma que “Members need to recognize that litigating matters of essential security is futile. Dispute settlement findings will not alter a Member’s views on the fundamental importance of an essential security measure”. Se proporcionan más detalles acerca de la involución demostrada por la jurisprudencia arbitral al convalidar los dictámenes administrativos del gobierno estadounidense en Halperin (2025b).

¹⁷ Al respecto, véase un laudo en el arbitraje entre EUA y la RPC pronunciado en 2020 OMC (2020); y más recientemente el que resolvió la disputa entre los mismos contendientes en 2026 OMC (2026).

¹⁸ El influyente Representante Comercial del Presidente D. Trump, Embajador Jamieson Greer, en una disertación ante estudiantes de la Facultad de Derecho de la Universidad de Virginia expresó; “Mi tiempo en esta institución y mis experiencias profesionales a lo largo de mi carrera me han enseñado la importancia del derecho internacional. También me han ayudado a comprender mejor sus limitaciones. Hoy quiero hablarles sobre el propósito y los límites del derecho internacional. En concreto, quiero explicar por qué no debemos permitir que conceptos expansivos e insostenibles del derecho internacional obstaculicen la paz y la prosperidad (...) ¿Debemos permitir que las guerras, los conflictos o la delincuencia internacional se prolonguen simplemente porque la ONU u otro organismo internacional no pueden llegar a un consenso pleno? La respuesta es, obviamente, no. Pero una adhesión excesivamente rígida al “orden



definitiva, se está controvirtiendo el propio sistema multilateral económico basado en reglas de la OMC.

V. POR QUÉ NO ES POSIBLE PRESCINDIR DE UN ORDEN MULTILATERAL ECONÓMICO

Llamativamente un asesor de Donald Trump consideró que el monopolio de la divisa o principal moneda de referencia para el intercambio y como reserva de valor (señoreaje) debía considerarse un respaldo indiscutido al diseñar la política comercial (en particular, incrementando aranceles aduaneros) destinada a invertir los términos históricos de la relación económica con el resto del mundo¹⁹.

Esta convicción sobre la indemnidad del señoreaje, si prevaleció en alguna época se fue desvaneciendo, primero cuando el Presidente Nixon debió desmontar la convertibilidad del dólar en oro (agosto de 1971) y, a partir de allí, al agudizarse la tendencia a una expansión del endeudamiento público y la pérdida de competitividad internacional de la producción localizada en el territorio norteamericano.

El costo del señoreaje había sido anticipado por la teoría económica con una década de anticipación (dilema de Triffin sobre la contraposición entre la demanda de liquidez global y la balanza de pagos de EUA)²⁰. Al cabo de los años se han multiplicado los indicadores que demuestran la necesidad de afrontar tales efectos adversos del señoreaje (reflejados por la difusión de criptomonedas y monedas digitales; así como

basado en normas” a veces puede implicar precisamente eso: inacción ante graves emergencias económicas, de seguridad o humanitarias. El derecho internacional no puede ser un pacto suicida. El derecho internacional no puede obstaculizar la paz y la prosperidad. El derecho internacional no puede socavar la soberanía nacional (...) El órgano de solución de diferencias de la OMC modificó el significado de los términos negociados, limitando las cláusulas de exclusión voluntaria que los miembros habían pactado. Limitó la flexibilidad de las salvaguardias, restringió la autoridad antidumping y pretendió juzgar nuestras decisiones en materia de seguridad nacional (...)” Greer (2026).

¹⁹ Miran (2024) Este asesor escribió: “Estados Unidos proporciona activos de reserva al mundo, existe una demanda de dólares estadounidenses y de bonos del Tesoro que no se basa en el equilibrio comercial ni en la optimización de la rentabilidad ajustada al riesgo (p. 6) Cuando el país de reserva es grande en comparación con el resto del mundo, no se le imponen externalidades significativas debido a su condición de reserva (p. 6). Si el activo de reserva es el elemento vital del comercio mundial y de los sistemas financieros, esto significa que quien controle el activo de reserva y la moneda puede ejercer cierto nivel de control sobre las transacciones comerciales y financieras (p. 10).

²⁰ Investigaciones ulteriores advirtieron que aquellas alarmas encendidas por la ilustrada exposición de Robert Triffin ante el Congreso de EUA habían sido extemporáneas. Sin embargo, los desequilibrios relacionados con el señoreaje de la divisa norteamericana fueron potenciándose al calor de la inestabilidad global, tanto comercial como financiera. En tal sentido, véase la exposición de Obstfeld (2025).



por el desarrollo de sistemas alternativos al establecido financieramente para procesar las transacciones internacionales con referencia al dólar (SWIFT)).

Frente a dichas circunstancias la respuesta de EUA hoy día consiste en utilizar todos los recursos disponibles para sostener este monopolio, desde los aranceles aduaneros; la conquista de mercados a través de maniobras coercitivas; y las acciones bélicas en procura de fuentes energéticas.

La continuidad del respaldo monetario dependerá de la credibilidad internacional, invariable cuando el Estado que la requiere rechaza o condiciona sus compromisos de manera arbitraria o discriminatoria. He aquí el primer motivo que obstaculiza la ruptura total de EUA con el orden multilateral económico.

Un segundo motivo para perseverar bajo un paraguas multilateral se relaciona con el objeto mismo de la disputa geopolítica para conquistar los mercados mundiales. Bajo las condiciones actuales del sistema económico internacional y, atendiendo al papel protagónico de las corporaciones transnacionales, en especial dentro del sector de las TIC, resulta muy difícil concebir una ruptura que derive en la repartición de los mercados a partir de incompatibilidades tecnológicas irresueltas. Las referidas corporaciones ya han dado muestras, más allá de sus afinidades con uno y otro polo de poder político, que no suscribirán un arrasamiento de los mercados en disputa.

En este sentido, recientemente se planteó un caso extremo de resistencia corporativa al objetivo político de obtener su fidelidad a todo evento. Fue el del acoso del gobierno norteamericano sobre ANTHROPIC, empresa contratista del Pentágono a la cual se instó a reformular el protocolo que imponía restricciones para el uso de sus modelos de IA aplicados a la vigilancia masiva de poblaciones y la dotación de autonomía en el armamento susceptible de ser operado mediante esos sistemas. Al rechazar la propuesta y sostener la vigencia de dicho protocolo, ANTHROPIC fue sancionada por el Secretario de Defensa, quien decidió calificar a la corporación como “entidad riesgosa para la cadena de suministro”, cancelando así futuras perspectivas de contratación pública. La empresa interpuso una demanda judicial en marzo de 2026. En esa instancia se registraron dos acontecimientos sorprendentes. En primer lugar, miles de usuarios particulares se solidarizaron adoptando la aplicación de IA de ANTHROPIC llamada “CLAUDE” en sustitución del *chat* GPT de la firma OPENAI, que había reemplazado a ANTHROPIC en la contratación pública. Luego, varias empresas líderes del sector (BIG TECH) se solidarizaron expresamente con ANTHROPIC: GOOGLE, AMAZON, APPLE y MICROSOFT (Hays, 2026). Invocando el derecho a la libertad de expresión



consagrado por la Primera Enmienda de la Constitución de EUA, las empresas advirtieron el riesgo de convalidar el uso de herramientas de IA con el objeto de legitimar prácticas de vigilancia masiva de la población y de facilitar acciones bélicas a partir del despliegue de máquinas autónomas.

VI. LA IRRUPCIÓN DE LOS SERVICIOS DIGITALES Y LA IA IMPONEN NUEVAS AGENDAS MULTILATERALES

La necesidad de compatibilizar sistemas, modelos, lenguajes y dispositivos no hace referencia sólo a una interoperabilidad funcional. En la puja por conquistar el mercado global, tanto los proveedores de bienes y servicios en el sector de las TIC como los Estados en pugna están tropezando con crecientes expresiones de dispersión y descontrol en el manejo de los recursos cibernéticos. Aquí se manifiestan las desaprensiones lucrativas, los delitos transnacionales y el espionaje. Se trata de amenazas que prosperan, ya sea en ausencia de regulaciones o bien por el carácter anacrónico de las mismas. Proyectando hacia el futuro los efectos de estas amenazas, es evidente que se obstaculizaría el desarrollo de la economía digital y la IA generativa a escala global si no se afrontaran prontamente negociaciones multilaterales para minimizarlas (Friedman, 2025).

Por lo demás, se presentan ejemplos de anacronismo regulatorio en materias específicas y de notoria relevancia geopolítica: las relativas a satélites de comunicaciones; y al cableado submarino de fibra óptica.

VI.1. Satélites no-geoestacionarios

Un frente de confrontación que presenta riesgos crecientes e insuficientemente ponderados, es el de las comunicaciones de uso dual (comercial-militar) a través de satélites que operan en órbitas bajas²¹. La Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) mediante el Reglamento de Radiocomunicaciones autoriza y registra las órbitas y bandas de frecuencia. Esta función regulatoria fue adquiriendo notoriedad cuando sobre la base del discriminatorio principio de “primero llegado, primero servido” comenzó a

²¹ Se dice que los satélites se encuentran en “posición geoestacionaria” cuando gravitan en órbitas de aproximadamente 36000 kilómetros de la superficie terrestre. Los satélites de comunicaciones circulan en órbitas mucho más bajas, a menos de quinientos kilómetros de altitud, por lo cual se les debe imprimir alta velocidad a fin de vencer la gravedad, con una tendencia a operar en alturas cada vez más bajas y con capacidad de autogenerar su combustible ionizando moléculas de gas atmosférico. Véase: O’Callaghan (2025).



desatarse una puja descontrolada por la ocupación y cobertura del espacio entre corporaciones de EUA y la RPC.

Al destacar el desarrollo exponencial de la confrontación, los analistas toman nota del cuantioso número de dispositivos que se intentan habilitar a través de solicitudes presentadas por ambos países. En diciembre de 2025 se conoció un requerimiento de la RPC para desplegar progresivamente casi doscientos mil satélites, interpretándose dicha presentación como medida preventiva con el objeto de disputar la hegemonía con la red STARLINK de la empresa SPACEX de EUA, cuyos programas operativos prevén a su vez el lanzamiento de casi cincuenta mil dispositivos (Cantero, 2026). En tal sentido, a comienzos de enero de 2026 la Comisión Federal de Comunicaciones de EUA autorizó a SPACEX a operar con quince mil satélites de segunda generación de la red STARLINK, a fin de ampliar la conectividad y aumentar la velocidad de internet satelital.

Difícilmente pueda ordenarse semejante carrera por saturar el espectro y cubrir las capas bajas de la atmósfera con dispositivos electrónicos cuyas innovaciones tecnológicas más sensibles no se difunden atendiendo a su carácter estratégico y que por lo tanto presentan riesgos impredecibles. De ahí la necesidad de contar con disciplinas multilaterales adecuadas para contrarrestar estas amenazas, incluyendo la previsión de colisiones, desprendimientos y contaminación ambiental. Ya en diciembre de 2021 el gobierno de China había presentado una queja ante la ONU con el objeto de instar al de EUA a tomar medidas destinadas a preservar la integridad de una estación espacial china frente al recorrido de satélites de comunicaciones lanzados por la empresa privada Space X y que estuvieron a punto de colisionar con dicha estación²².

Entretanto se celebran muy espaciadamente las reuniones de las Conferencias Mundiales de Radiocomunicaciones que pueden disponer modificaciones al Reglamento de Radiocomunicaciones. La última Conferencia tuvo lugar a fines de 2023 en Dubái, Emiratos Árabes Unidos, en tanto la próxima está programada para octubre y noviembre de 2027 en Shanghái, RPC.

VI.2. Cableado submarino

²² Un portavoz del Ministerio de Relaciones Exteriores de China acusó entonces a Washington de ignorar las obligaciones del Tratado de 1967 sobre el uso pacífico del espacio extraterrestre. La estación espacial Tiangong habría estado en riesgo en dos oportunidades debiendo realizar maniobras evasivas para prevenir una posible colisión con los satélites lanzados por Space Exploration Technologies Corp, según lo expresó el gobierno chino el 6 de diciembre de 2021 ante el Comité de la ONU sobre los Usos Pacíficos del Espacio Ultraterrestre AP (2021).



Un trabajo reciente llamó la atención sobre la confluencia de tres hechos y su incidencia en la fractura geopolítica: el papel del cableado de fibra óptica submarina para el transporte de la casi totalidad del tráfico digital transoceánico; la propiedad y operación privada de la mayoría de los cables submarinos internacionales; y la inadecuación –por su obsolescencia– de las disposiciones internacionales que regulan dichas actividades (Kuok, 2026).

Habida cuenta que a través de los cables submarinos de fibra óptica circula la casi totalidad del tráfico mundial de datos, incluyendo datos financieros, comunicaciones gubernamentales y militares, parece indispensable el desarrollo de directivas y orientaciones multilaterales para fijar las responsabilidades de los operadores, sean privados o consorcios público-privados. En el documento citado se recuerda que la fuente supuestamente regulatoria, la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (CNUDM) de 1982, con respecto a esta materia está inspirada por previsiones de una época tecnológica muy distante: la Convención para la Protección de Cables Telegráficos Submarinos de 1884.

El trazado de estas redes de comunicaciones acompaña el ciclo de las innovaciones tecnológicas en el sector de las TIC, haciéndose cada vez más extenso y también más denso. Aumentan así los eventos potencialmente conflictivos por las actividades derivadas de su gestión habitual (mantenimiento y reparaciones en alta mar) y por accidentes atribuidos a imprudencias o sabotajes. Su extraordinaria importancia para las transmisiones intercontinentales explica la intervención de consorcios privados en los que participan las mismas corporaciones líderes del sector de las TIC. Sorprendentemente, todavía no se conoce un atlas o inventario mundial completo de la extensión, densidad y características técnicas de dichas redes, requisito mínimo e indispensable para poder abordar negociaciones multilaterales más ambiciosas (Freund, 2025).

VII. LOS ACUERDOS COMPULSIVOS BAJO LA ADMINISTRACIÓN DEL PRESIDENTE JOE BIDEN²³

El gobierno de Joe Biden había desplegado un estilo de concertación internacional formalmente persuasivo, sin interferir en apariencia con las disciplinas multilaterales. Bajo dicha estrategia fueron suscritos instrumentos esencialmente programáticos con el

²³ El texto de esta sección se basa en el trabajo del autor Halperin (2025).



objeto de alentar concertaciones público-privadas a fin de consolidar en América Latina distintas economías de enclave basadas en la extracción de minerales críticos y no sólo aquellos catalogados como “tierras raras”.

Con respecto a las “tierras raras”, se trata de materiales que una vez refinados constituyen insumos esenciales tanto para las TIC -esto es, producción de numerosos dispositivos electrónicos de uso dual (comercial-militar)²⁴, como también para las infraestructuras de transición energética. De ahí que el acento de dichos acuerdos estuviera puesto sobre la imperiosa necesidad de fortalecer las “cadenas de suministros” a partir del acceso a los recursos indicados.

La primera experiencia en la materia estuvo relacionada con la elección de la India como socio privilegiado. De ahí la denominación “*Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity*” (IPEF). El esquema fue presentado por el Presidente Biden durante una visita a Tokio en mayo de 2022 (Boak y Madhani, 2025). Incorporó a siete países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN): Indonesia, Brunei Darussalam, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam. Y además incluyó a Japón, Corea del Sur, India, Australia, Nueva Zelanda y Fiji (Office of the United States Trade Representative s.f.).

La iniciativa IPEF no apuntó a la celebración de un TLC, sino que previó la negociación sobre distintos “pilares” (en el sentido que podrían acordarse convenios por separado). Cuatro los pilares sostuvieron la propuesta: TRADE (comercio); SUPPLY CHAINS (Cadenas de suministro); CLEAN ECONOMY (Economía limpia); FAIR ECONOMY (Economía justa). Al cabo de la sexta ronda de negociaciones (Kuala Lumpur, Malasia, octubre de 2023) y de la tercera reunión ministerial (San Francisco, California, noviembre de 2023), los elementos disponibles ya eran suficientes para trazar algunas conjeturas sobre sus perspectivas.

Respondiendo al principal objetivo estratégico de IPEF, EUA había publicado en setiembre de 2023 el texto que formaliza normativamente las conclusiones alcanzadas dentro del Pilar II: “*Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity Agreement Relating to Supply Chain Resilience*” (Acuerdo del Marco Económico Indo-Pacífico para la

²⁴ El refinado es costoso y presenta riesgos ambientales. En 1998 fue clausurado un complejo minero y de refinación en Mountain Pass, California, precisamente por la imposibilidad de neutralizar filtraciones contaminantes. A partir de allí EUA resignó su participación en ese mercado en tanto la RPC tendió a expandir las actividades de refinación en su territorio y finalmente acaparó el comercio mundial de dichos insumos. Véase una descripción de este proceso en la nota de Bradsher (2025)



Prosperidad relativo a la Resiliencia de las Cadenas de Suministro). Este proyecto merece una especial atención. En principio puede advertirse de qué modo las precauciones para sobrellevar un estado de amenaza desde el punto de vista geopolítico se proyectaron sobre las relaciones económicas y comerciales. La principal amenaza tuvo nombre: “disrupción en las cadenas internacionales de suministros”.

Adoptando como guía el dispositivo del IPEF, el 3 de noviembre de 2023 EUA dio un primer paso para replicar este formato con países de América Latina. Fue la Alianza para la Prosperidad Económica de América Latina (APEP), cuyo instrumento fundacional se divulgó como “Declaración del Salón Este” (East Room Declaration of the Leaders of the América Partnership for Economic Prosperity, 2023). La suscribió el Presidente Biden junto a los Presidentes de Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú, República Dominicana, Uruguay, Canadá, Barbados y los Ministros de Relaciones Exteriores de México y Panamá.

Formalmente dicho instrumento podría asimilarse a una carta de intención, en la medida que no incluyó compromisos susceptibles de ser convalidados mediante procedimientos ulteriores de aprobación o ratificación. No contempló la creación de una estructura orgánica y para la evaluación de resultados apenas previó la celebración de encuentros del mismo alto nivel cada dos años.

La comparecencia en Washington de autoridades gubernamentales de tantos países latinoamericanos, la invitación a otros gobiernos de la región y en especial las características de un texto elaborado sobre el modelo de IPEF, dieron a entender que para el gobierno de EUA este formato tendría una cualidad de aglutinamiento más eficaz que la de los TLC.

En lugar de los “pilares” temáticos aludidos en IPEF, aquí se llamaron “vías” (*tracks*) para canalizar actividades adjudicadas a las autoridades ministeriales y que serían objeto de evaluaciones bianuales. La Declaración fijó tres vías destinadas a encauzar actividades catalogadas como: externas; comerciales; y financieras. Pero al igual que en IPEF, el eje temático central atravesó las tres vías: una concertación de acciones frente a eventuales disrupciones en las cadenas de suministros.

Contrastando con el estilo impreso por la ulterior estrategia seguida por el Presidente D. Trump, bajo la inspiración del gobierno demócrata estos instrumentos parecían concertaciones a título de mera “cooperación” antes que la contracción de obligaciones



propias de los vínculos de integración económica²⁵. Sin embargo, consistieron en mecanismos coercitivos a partir de compromisos para crear comités o grupos técnicos a través de los cuales se presumía que podía avanzarse hacia el cumplimiento progresivo de los objetivos inicialmente trazados. Al irse articulando los archipiélagos, islas o enclaves y circuitos previstos, debía consolidarse entre las Partes una asociación estratégica cada vez más sólida y comprometida. De ahí que, en lugar de recurrir a ostensibles imposiciones normativas, el lenguaje jurídico se caracterizara como “soft law” o “derecho blando”²⁶.

VIII. LOS ACUERDOS COMPULSIVOS BAJO LA NUEVA ADMINISTRACIÓN DEL PRESIDENTE TRUMP

Bajo la segunda administración de D. Trump, si bien se mantiene la preocupación por asegurar la conformación de las referidas economías de enclave, aparece en primer plano una presión arrasadora dirigida directamente hacia la apropiación de los mercados locales de bienes y servicios que, como es sabido, hoy día depende básicamente del control de la economía digital. Esta llave de acceso a su vez se potencia con las aplicaciones de la inteligencia artificial generativa (IA).

²⁵ La definición restrictiva de “integración económica” estuvo justificada por la normativa del GATT (1947) y de la OMC (1995) al encuadrar los regímenes de integración económica tanto en el comercio de bienes (GATT 1994) como de servicios (GATS 1994). En tal sentido, las previsiones para convalidar y monitorear multilateralmente los acuerdos de integración económica, se justificaban por el objeto de dichos acuerdos: acelerar y profundizar, entre pares o grupos de estados miembros, los procesos de liberalización del comercio proyectados en la órbita multilateral para el conjunto de los estados miembros. El progresivo aflojamiento de aquellas previsiones de convalidación y monitoreo multilateral reflejaron un cambio de tendencia con respecto, precisamente, al objeto de los acuerdos preferenciales. En tal sentido, los denominados “tratados de libre comercio de última generación” (TLC), en lugar de focalizarse sobre la liberalización sustancial del comercio entre sus signatarios, ahora procuran forjar una interdependencia comercial y, más aún, económica, a través de compromisos regulatorios de amplio espectro y sobre bases de reciprocidad. Ello explica el fracaso del procedimiento de monitoreo establecido por el Consejo General mediante una Decisión denominada “Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales”. Dicha Decisión había sido adoptada por el Consejo General con carácter provisional desde el 14 de diciembre de 2006 (WT/L/671). Según dicha disposición, la exigencia de los Miembros que participen en nuevas negociaciones encaminadas a la conclusión de Acuerdos regionales queda circunscripta a: “que la OMC sea informada al respecto. Luego los Miembros deberán notificar la ratificación y proporcionar los textos de lo acordado. La información habrá de distribuirse a los Estados Miembros y como norma, se dedicará una sola reunión formal a examinar cada Acuerdo Regional notificado”.

²⁶ Terminología utilizada por Abbott y Snidal (2000); Shaffer y M.A. Pollack (2009). Como citados en Jones, Kira y Tavengerwei (2024).



Acerca de la amenaza que se cierne sobre la preservación del papel de EUA como motor del sistema económico internacional, acuerdos como los aquí examinados tendrían el objeto de contribuir a la reconstitución de su papel hegemónico.

Según se ha comentado más arriba, la hegemonía supone el consenso y éste a su vez reposa en la previsibilidad que puede aportarle un mecanismo coercitivo, multilateral. Por lo tanto, para lograr el consenso internacional que sustente dicha pretensión no sería coherente para EUA un explícito desconocimiento de las disciplinas multilaterales.

Pero simultáneamente distintas materias negociadas en dichos acuerdos reflejan la imperiosa necesidad de EUA de acaparar los mercados periféricos para el desarrollo de las tecnologías disruptivas cuya difusión controlada resultará indispensable, por su carácter estratégico, para sostener aquel papel hegemónico.

En esta línea, los compromisos asumidos por los países latinoamericanos ponen de relieve una proclividad a la dependencia tecnológica generada por el abuso de poder en ausencia de disciplinas multilaterales sobre esas materias.

Al respecto pueden considerarse los ejemplos mencionados a continuación.

VIII.1. Adhesión incondicional a la política comercial de EUA en sus conflictos con terceros Estados

Las disposiciones aquí comentadas hacen referencia a medidas de dos tipos:

1. Aquellas que podrían ser adoptadas por EUA frente a terceros Estados cuando EUA interprete que se afecta su economía o seguridad nacional. En tales casos el compromiso de sus contra-Partes latinoamericanas consiste en aplicar frente a dichos terceros Estados medidas de efectos equivalentes "*when appropriate*" (acuerdos con Ecuador (art.5.1.1.) y Argentina (art.4.1)); o "*consistent with Guatemala laws and regulations*" (art.5.1.1.); o bien "*measures deemed appropriate by El Salvador* (art. 5.1.1).
2. Aquellas destinadas a contrarrestar prácticas desleales en sentido amplio (*unfair practices*) desplegadas por compañías que pertenezcan o sean controladas por terceros países, cuando las citadas compañías operen en la jurisdicción de dichos países latinoamericanos y resulten distintos perjuicios para EUA, incluyendo el desplazamiento de exportaciones de EUA en terceros países (acuerdo con Guatemala art.5.1.2.4; acuerdo con El Salvador art. 5.1.2); o bien, más genéricamente, "*Ecuador shall adopt and implement measures, as appropriate, to address unfair practices that could distort trade in either Party's market*" (art-5.1.2).



En el caso de concretarse las obligaciones asumidas en los respectivos acuerdos, si un Estado latinoamericano adoptara medidas en exclusivo interés de EUA y fueran impugnadas por terceros Estados bajo el paraguas multilateral, la falta de causa propia pondría en evidencia su carácter discriminatorio y por lo tanto improcedente. En otros términos, las disciplinas multilaterales han sido concebidas atendiendo a negociaciones y disputas entre Estados independientes entre sí.

VIII.2. Trato nacional (TN) irrestricto para el comercio de servicios y sin reciprocidad

Semejante apertura llama la atención por contraponerse a la modalidad establecida multilateralmente por el Acuerdo General de Comercio de Servicios de la OMC (TN para las prestaciones expresamente acordadas), como a la modalidad de mayor apertura (TN, pero con excepciones acordadas) contemplada en distintos tratados de libre comercio.

En los acuerdos celebrados por EUA con Argentina y Ecuador (art. 2.7 en ambos casos), se consagra el compromiso de uno y otro país latinoamericano –sin reciprocidad norteamericana- para abstenerse de imponer nuevos obstáculos (Arg/Ecu “*shall refrain from imposing new barriers*”) que impliquen un trato menos favorable a los proveedores de servicios de EUA que el trato proporcionado a proveedores domésticos y a los de cualquier otro país, jurisdicción o economía. De modo que al trato de la nación más favorecida (NMF) se añade el trato nacional (TN), es decir, el mismo que a los proveedores domésticos.

Semejante obligación resulta excesiva por su magnitud y la materia que abarca. Al incorporar el comercio de servicios mediante un acuerdo multilateral (GATS/AGCS), la OMC catalogó a los servicios no por su entidad sino por sus modos de prestación, estableciendo el principio de NMF con alcance general, pero circunscribiendo el TN sólo a los servicios incluidos en las nóminas ofrecidas por cada Estado Miembro (*bottom up*). Como reflejo de la progresiva internacionalización de los mercados, se ha ido ampliando la cobertura del TN en diversos tratados de libre comercio, pero siempre dejando a salvo el derecho de incorporar excepciones o reservas de mercado (*top down*).

De manera que en estos acuerdos Ecuador y Argentina se destacan por conceder a EUA una apertura sin límites para sus respectivos mercados de servicios.

A la búsqueda de un ejemplo que ilustre sobre la repercusión de dicha cláusula en los servicios digitales, habría que recordar la repulsa de EUA a sistemas de pagos



electrónicos gestionados públicamente para procurar el abaratamiento de costos prescindiendo del objetivo de lucro. Éste es el caso del PIX brasileño²⁷ que así afectó los intereses de empresas norteamericanas. Argentina y Ecuador estarían renunciando a introducir semejantes sistemas en sus respectivas legislaciones, en tanto pasarían a constituir “nuevos obstáculos”, esto es, importarían un trato menos favorable a los servicios suministrados por las empresas privadas extranjeras.

VIII.3. Acceso y operación irrestricta de servicios digitales y sin reciprocidad

He aquí un compromiso al que se obligan contrapartes de EUA sin reciprocidad de este último país, para el acceso y operación de los servicios digitales en el mercado interno sin restricción alguna, configurándose así un status superior al del TN, porque implica renunciar al derecho de fijar regulaciones futura²⁸. Es un impedimento grave considerando los perjuicios inherentes a la aplicación de sistemas de IA generativa que en países desarrollados están prohibidos o se consideran de alto riesgo.

Esta garantía de libre acceso al mercado interno surge de dos cláusulas insertas en los acuerdos, dentro de una sección titulada, en todos ellos: “*Digital trade and technology*” (Comercio digital y tecnología) (Section 3).

1. Ante todo, se destaca el compromiso de cada uno de los países latinoamericanos involucrados, para no “discriminar” a los servicios digitales ni a productos distribuidos digitalmente por las compañías de EUA.

En el entendido de la política norteamericana, según reiteradas manifestaciones expuestas contra disposiciones aplicadas por la UE y Canadá, “discriminar” a empresas de ese país que gestionan plataformas digitales equivale lisa y llanamente a imponerles

²⁷ El 15 de julio de 2025 la Oficina del Representante Comercial de EUA inició una investigación sobre Brasil bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974. En el primer apartado de la Información Suplementaria (“*Digital Trade and Electronic Payment Services*”) se alude a los servicios de pagos electrónicos: “Evidence indicates that Brazil engages in a variety of acts, policies and competitiveness of U.S. companies engaged in digital trade and electronic payment services” (Office of the United States Trade Representative, 2025).

²⁸ En las batallas libradas entre los países desarrollados por la captura de los mercados digitales se presentan agudos conflictos de intereses con motivo de las regulaciones y sanciones a los gigantes tecnológicos. Así, en septiembre de 2025 el Presidente D. Trump emplazó por una red social a la UE frente a las multas aplicadas a GOOGLE y APPLE por la vulneración de reglas de defensa de la competencia en virtud del Reglamento de Mercados Digitales de la UE. Ese mensaje incluyó una amenaza: iniciar el procedimiento previsto por la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, tal como había hecho con Brasil dos meses antes, a fin de aplicar represalias comerciales. Lo curioso es que simultáneamente se estaban tramitando en EUA distintos litigios promovidos por el organismo federal de protección del consumidor (Comisión Federal de Comercio) contra META (propietaria de FACEBOOK, INSTAGRAM y WHATSAPP); AMAZON y APPLE.



gravámenes (Canadá) o sanciones por vulneración de la competencia o intromisión en la privacidad de los usuarios (UE; Brasil). Esto es: intentar regularlas, habida cuenta que al aplicar las medidas a los gigantes tecnológicos (BIG-TECH) ni la UE ni Canadá lo hicieron discriminatoriamente, es decir, exceptuando a empresas de algún otro origen²⁹.

En el caso de Brasil, un fallo dictado por el Tribunal Supremo a fines de junio de 2025, responsabilizó directamente a los gigantes tecnológicos que a través de las redes sociales divulgaban contenidos ilícitos publicados por los usuarios. Fundamentando la investigación bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 abierta un mes después y a la que se hace referencia más arriba, la Oficina del Representante Comercial de EUA consideró a dicho pronunciamiento judicial como potencialmente lesivo para las empresas de su país: “Esta medida podría desencadenar la eliminación preventiva de contenido y restricciones a una amplia gama de expresiones, además de aumentar significativamente el riesgo de daños económicos para las empresas estadounidenses de redes sociales” (parr. 1)³⁰.

En los cuatro acuerdos aquí examinados, Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala contraen con EUA la obligación de no gravar impositivamente los servicios digitales.

A continuación, figura el mencionado compromiso genérico de “no discriminar” también en los acuerdos con Ecuador, Argentina, Guatemala y El Salvador (art.3.2 en todos los casos).

2. Luego se desgranar –no se sabe si de manera enunciativa o taxativa- todas las obligaciones que contraen dichos países latinoamericanos para no condicionar las prestaciones digitales dirigidas a sus residentes. Así, en los acuerdos con Argentina (art.3.2.2), Ecuador (art.3.3), Guatemala (art.3.4) y El Salvador (art.3.3.), dichos países:

²⁹ En el caso del acuerdo con Ecuador, como una muestra más de la ambivalencia en la que incurre el gobierno norteamericano, entre los artículos finales parece una cláusula muy sugestiva: “The Parties recognize their rights and obligations under the WTO agreements” (art.7.1). Se podría presumir, hipotéticamente, que a la luz de dicho reconocimiento, si el acuerdo entrara en vigor y las empresas norteamericanas prestadoras de servicios digitales incurrieran en prácticas lesivas para la salud de los usuarios residentes en Ecuador o para la integridad de los derechos de propiedad intelectual y procesos de innovación tecnológica en dicho país, el gobierno ecuatoriano podría recurrir al procedimiento arbitral invocando reglas como las del artículo XX del GATT y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio” (TRIPS/ADPIC). Este último fulmina los abusos en el ejercicio de los derechos de propiedad intelectual y el recurso a prácticas que limitan injustificadamente el comercio o bien redundan en detrimento de la transferencia internacional de tecnología (TRIPS/ADPIC art.8).

³⁰ Las citas originales en inglés se han traducido al español para comodidad del lector.



no impondrá ninguna condición ni hará cumplir ningún compromiso que exija a las personas estadounidenses transferir o proporcionar acceso a una tecnología específica, proceso de producción, código fuente u otro conocimiento patentado, ni exigir la compra, utilización u otorgamiento de preferencia a una tecnología en particular, como condición para hacer negocios en su territorio³¹.

VIII.4. Tecnología cautiva

En los casos de Argentina, Guatemala y El Salvador se agrega al compromiso para el acceso y operación de los servicios digitales en el mercado interno la obligación difusa de autorizar sólo el uso de tecnologías provistas por empresas confiables (¿sólo de EUA?) insinuando un signo ya no de dependencia sino de cautividad tecnológica.

Argentina se comprometerá a utilizar únicamente proveedores de tecnología de comunicación que no comprometan la seguridad, las salvaguardas y la propiedad intelectual de la infraestructura de TIC, incluidos 5G, 6G, satélites de comunicación y cables submarinos (art. 3.2).

El acuerdo entre EUA y El Salvador presenta en el Anexo III (art. 3.3.2) una disposición semejante a la del acuerdo entre EUA y Argentina, al igual que el acuerdo entre EUA y Guatemala (Anexo III art. 3.2.2).

VIII.5. Libre exportación de datos

En los cuatro acuerdos figura un reconocimiento expreso a la legitimidad de la exportación de datos de fuentes locales, sin reserva alguna con respecto al ulterior destino (esto es, no haciendo hincapié en su re-exportación; monetización, etc.) de los mismos.

La magnitud de esta concesión puede calibrarse si se confronta, por ejemplo, con un pronunciamiento de la Autoridad Nacional de Protección de Datos (ANPD) de Brasil, que en junio de 2024 prohibió el uso de datos personales para el entrenamiento de sistemas de IA generativa, que la empresa META había dispuesto según una modificación de su política de privacidad a fin de captar datos personales a través de sus plataformas FACEBOOK, MESSENGER e INSTAGRAM.

³¹ En nota al pie de los acuerdos con Argentina y Ecuador, se aclara que “This paragraph does not apply to government procurement”.



En cambio, el compromiso de habilitar la libre transferencia a EUA de datos de residentes, surge expresamente de disposiciones previstas por los acuerdos con Ecuador (art.3.2), Guatemala (art.3.2), Argentina (Anexo III, Secc.2) y El Salvador (art.3.2).

En los acuerdos con EUA celebrados por Ecuador y Guatemala:

Ecuador/Guatemala facilitará el comercio digital con los Estados Unidos, incluso absteniéndose de adoptar medidas que discriminen contra los servicios digitales de EE.UU. o los productos de EE.UU. distribuidos digitalmente, garantizando la libre transferencia de datos a través de fronteras confiables para la realización de negocios, y colaborando con los Estados Unidos para abordar los desafíos de ciberseguridad.

Pero la obligación es todavía más contundente, porque se atiene al derecho interno de EUA sobre la protección de datos de fuentes argentina, salvadoreña, guatemalteca y ecuatoriana:

Argentina deberá brindar certeza sobre la capacidad de mover datos personales fuera de su territorio hacia los Estados Unidos, incluso reconociendo a los Estados Unidos como un país o jurisdicción que proporciona una protección de datos adecuada según la legislación argentina.

Una disposición semejante surge del Anexo III del acuerdo entre EUA y El Salvador (art.2.1): “El Salvador considerará a los Estados Unidos como un país que cuenta con un estándar de protección de datos adecuado para los fines de transferir datos personales a través de fronteras bajo su legislación”.

La redacción varía ligeramente en el Anexo III del acuerdo entre EUA y Guatemala (art.2.1):

Guatemala deberá brindar certeza sobre la capacidad de transferir datos personales fuera de su territorio hacia los Estados Unidos, incluso mediante el reconocimiento de los Estados Unidos como un país o jurisdicción que proporciona una protección de datos adecuada conforme a la legislación de Guatemala.

En el caso del Ecuador, en el Anexo III Sección 3 (art.3.1) del acuerdo con EUA, se reproduce una cláusula semejante a la anterior, pero con la obligación de hacerla valer a partir del 31 de diciembre de 2026.

IX. EL ARDUO CAMINO DE RETORNO AL ORDEN MULTILATERAL



Los acuerdos examinados exhiben las desmesuradas concesiones que EUA procura obtener en todo el planeta para la conquista de los mercados digitales y que numerosos países periféricos difícilmente pueden resistir.

Estas extralimitaciones sólo prosperan en ausencia de encuadramientos multilaterales. Pero simultáneamente, la puja geopolítica con la RPC va insinuando el camino hacia un necesario retorno a disciplinas que finalmente impedirán la repartición mundial de los mercados y, en especial, de aquellos que por sus implicaciones tecnológicas tienen carácter estratégico.

El recorrido no es lineal. La confrontación entre EUA y la RPC se agudizó durante el año 2025 a medida que cada uno de estos países fue incrementando las restricciones a fin de impedir que el contendiente accediera a sus fuentes de suministro tecnológico más preciadas. En tal sentido, la RPC una y otra vez alzó el cerco para impedir el acceso a sus minerales críticos refinados, afectando así a muy diversas actividades industriales que en el mundo entero los utilizan como insumos insustituibles en imanes de alta resistencia incorporados a dispositivos de muy diversa índole (Bradsher, 2025). Enfrente, EUA procuró, mediante restricciones comerciales y contractuales, que los modelos más avanzados de semi-conductores considerados estratégicos para el desarrollo de la IA no accedieran al mercado de la RPC.

Semejante intercambio de obstáculos llegó a un punto tal que la incertidumbre consentida por las cadenas internacionales de valor cedió su lugar a un principio de pánico, del que debieron tomar nota rápidamente los gobernantes de EUA y la RPC, quienes en el curso de una reunión cumbre en Busán, Corea del Sur, el 30 de octubre de 2025 convinieron flexibilizar notoriamente los obstáculos que se habían interpuesto recíprocamente. La RPC suspendió por un año las disposiciones que obstaculizaban en grado extremo las exportaciones de “tierras raras”³², con sus innumerables aplicaciones,

³² Las últimas medidas que había previsto la RPC con anterioridad al encuentro de Busán, afectaban no sólo a las empresas dedicadas a fabricar armamento. Toda empresa que utilizara componentes con al menos rastros de “tierras raras” o tecnología china vinculada a dichos materiales, debía contar con autorización del gobierno chino para su adquisición y aun para la transacción transfronteriza entre terceros países. Como consecuencia de la negociación de Busán, la RPC preservó los controles establecidos desde 2023 para exportaciones de minerales críticos como el galio, el germanio, el antimonio y el grafito, así como los referidos a las exportaciones de siete tierras raras e imanes fabricados con ellas, al igual que la restricción de exportaciones de tierras raras con fines militares. (Bradsher, 2025).



en tanto EUA suspendió la extensión de la nómina de empresas “vinculadas” a las que se autoriza la compra de semi-conductores considerados de importancia estratégica³³.

Pero esta des-escalada de restricciones recíprocas no surgió de improviso. En cambio, fue la culminación de trabajosas tratativas entre ambos gobiernos en la intrincada relación con los intereses corporativos.

Durante el mes de julio de 2025 la prensa había registrado unas esforzadas gestiones del director ejecutivo de NVIDIA para revertir el impedimento de exportación de semi-conductores avanzados a la RPC. Pero por otras vías esta revisión se relacionó con un acuerdo informal entre EUA y la RPC para liberar dichas exportaciones a cambio del suministro chino de imanes de tierras raras, requeridos perentoriamente por distintas industrias norteamericanas (Kurtenbach y Grantham-Philips, 2025; Pierson y Wang, 2025).

Las tratativas habían insumido varias rondas de conversaciones reservadas, en Estocolmo, Ginebra y finalmente en Londres, ésta última durante los días 9 y 10 de junio (Pierson, 2025).

Dicho acuerdo no fue definitivo. En tanto se activaba una cuarta ronda intergubernamental en Madrid, a mediados de septiembre de 2025, otra vez NVIDIA fue utilizada como moneda de cambio. Una investigación preliminar de la Administración Estatal de Regulación de Mercado de China, le imputó a la empresa el incumplimiento de condiciones impuestas por su gobierno al haber adquirido en el año 2020 la empresa de redes y transmisión de datos MELLANOX TECHNOLOGIES.

Asomaron entonces dos nuevos problemas, planteados por ambos polos de la confrontación global. Desde una vereda, el gobierno de D. Trump condicionó las autorizaciones a una participación del Estado federal en los ingresos devengados por esas futuras ventas de la empresa (AP, 2025). En la vereda opuesta, la RPC supeditó sus compras a una previa demostración sobre la inocuidad de los programas ofrecidos desde la perspectiva de la ciber-seguridad.

Los temores de la autoridad china fueron ilustrados por una expresión rápidamente difundida: los semi-conductores en cuestión podrían tener “puertas traseras” para su control a distancia (Tobin y Wu, 2025).

³³ Es la llamada “regla del cincuenta por ciento”, por la cual la lista de entidades impedidas de comprar semi-conductores pasaba de mil trescientas empresas a más de veinte mil.



El caso NVIDIA ilustra sobre las derivaciones de los conflictos que cabría esperar para el futuro en ausencia de concertaciones multilaterales suficientemente disuasivas cuando todas las actividades humanas ya están atravesadas por innovaciones tecnológicas vinculadas a la economía digital y la IA.

X. BIFURCACIÓN DE AGENDAS

Tanto desde el punto de vista fiscal como de la protección de los mercados y de los residentes frente a prácticas corporativas de intrusión y manipulación perceptiva y cognitiva, los países de mayor desarrollo pueden hacer valer sus propias normativas. En cambio, los países periféricos requieren respaldo multilateral atendiendo a su particular vulnerabilidad frente a las presiones corporativas.

Esta ostensible diferencia entre unos y otros países debería dar lugar a una potencial apertura de futuras agendas de negociación.

En relación a las responsabilidades fiscales, desde hace tiempo se ha desechado la suposición que vincula necesariamente a los ingresos y beneficios con la presencia física de los sujetos imposables en un determinado territorio³⁴. Sin embargo, no terminan de saldarse los conflictos entre las empresas que gestionan plataformas que operan desde la extra-territorialidad y los Estados donde residen sus usuarios.³⁵ Un avance significativo en los países de la UNIÓN EUROPEA ha sido la imposición de tributos sobre los servicios digitales (DST, según la sigla en inglés), aunque en 2026 aún estaba pendiente la sanción de un régimen uniforme apto para neutralizar asimetrías. En todo caso, estas conquistas tributarias parecen poco accesibles en la práctica recaudatoria del erario público cuando se trata de países periféricos.

Acerca de la protección de los derechos de residentes en tanto usuarios y consumidores digitales contra los abusos corporativos, las medidas de prevención y reparación hacen hincapié sobre las manipulaciones de la voluntad asociadas al manejo monopólico y la violación de la privacidad y la confidencialidad. En esta materia contrastan las regulaciones pormenorizadas de la UNIÓN EUROPEA con la actividad prevalecientemente jurisdiccional en EUA³⁶, aunque en ambos casos las sanciones pecuniarias procuran ajustarse a la extraordinaria magnitud de los ingresos corporativos obtenidos a través de sus prácticas infractoras. Tales penalidades tienden a

³⁴ Véase el documento que transcribe las palabras de apertura de Christine Lagarde (2019)

³⁵ Para una síntesis de los antecedentes en la Unión Europea véase el artículo de Maas (2020):

³⁶ Véase, del autor Halperin (2024)



incrementarse aún más debido a que los tribunales norteamericanos han comenzado a catalogar como “adictivos” los modelos diseñados por plataformas empeñadas en captar la voluntad de adolescentes y jóvenes que resultan más expuestos por su inmadurez cognitiva (Kang, Mac y Tan, 2026).

La protección del Estado adquiere todavía mayor envergadura con el desarrollo de la IA, en la medida que debe resguardarse a la población frente a distintas intromisiones aun sin contar con el asentimiento virtual de los sujetos afectados. Así, en el régimen de la UE son caracterizados los sistemas cuya aplicación está prohibida y los sometidos a minuciosas regulaciones por considerarse “de alto riesgo” para la población. Entre estos últimos se han catalogado los sistemas destinados a evaluar antecedentes y desempeño en áreas laborales, educativas y de asistencia social.

Las mismas interrupciones tecnológicas advertidas en las sociedades centrales agravan sus consecuencias en la periferia latinoamericana. Los gobiernos no cuentan con recursos ni con instrumentos legales que permitan contrarrestar abusos corporativos, al mismo tiempo que las políticas imperialistas los instan a una apertura irrestricta de sus mercados digitales. En este último sentido basta con examinar las obligaciones contraídas por países como Argentina, Ecuador, El Salvador y Guatemala en sus acuerdos comerciales a instancias del gobierno de D. Trump durante su segunda presidencia. Como se ha descrito más arriba, los acuerdos garantizan un acceso irrestricto a dichos mercados latinoamericanos de las prestaciones ofrecidas por corporaciones norteamericanas proveedoras de servicios informáticos.

Mirando hacia atrás, frente al desarrollo de la economía digital los países de la región ante todo debieron pugnar por asegurarse mayor y mejor conectividad. Si bien estos objetivos todavía no han sido enteramente cumplidos, aparece un nuevo y perentorio llamado de atención. A diferencia de las prioridades regulatorias de los países centrales, con respecto a la periferia, es necesario negociar una agenda de recomposición del orden multilateral que debería incluir prioritariamente las disciplinas destinadas a neutralizar los efectos adversos de sistemas, modelos y lenguajes diseñados para la explotación económica y el sometimiento político y social.

REFERENCIAS

Boak, J. y Madhani, A. (23 de mayo de 2022). Explainer: What's in Biden's proposed new Asia trade pact. *AP News*. <https://apnews.com/article/biden-asia-tokyo-government-and-politics-8577338ff19c5c17b78a4b747327aa34>



Bradsher, K. (10 de junio de 2025a). China's Upper Hand: Rare Earth Metals. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2025/06/10/podcasts/the-daily/rare-earth-metals-china-trade-us.html>

Bradsher, K. (27 de octubre de 2025b). Paso a paso: cómo China tomó el control de minerales críticos. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2025/10/27/business/china-rare-earth-export-controls.html>

Bradsher, K. (9 de noviembre de 2025c). China Suspends Export Controls on More Critical Minerals. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2025/11/09/business/china-suspends-export-controls.html>

Cantero, R. (16 de enero de 2026). China quiere desplegar 200.000 satélites: ya está buscando los permisos necesarios. *National Geographic*. https://www.nationalgeographic.com.es/tecnologia/china-se-vuelve-loca-y-quiere-desplegar-200000-satelites-ya-esta-buscando-permisos-necesarios_27229

Elms, D. (2026). Súper and Especial: The singular power of US Section 301. *Hinrich Foundation*.

Essa, E. (28 de diciembre de 2021). China exige a EE. UU. y sus organismos actuar con responsabilidad en la carrera espacial. *France24*. <https://www.france24.com/es/ciencia/20211228-china-carrera-espacial-eeuu-musk>

Estados Unidos recibirá el 15 % de las ventas de chips Nvidia y AMD a China en virtud de un nuevo e inusual acuerdo. (11 de agosto de 2025). *The Associated Press*. <https://www.ap.org/news-highlights/spotlights/2025/us-will-get-a-15-cut-of-nvidia-and-amd-chip-sales-to-china-under-a-new-unusual-agreement/>

Freund, A. (30 de enero de 2025). Cables submarinos: el talón de Aquiles del mundo digital. *DW*. <https://www.dw.com/es/cables-submarinos-el-tal%C3%B3n-de-aquiles-del-mundo-digital/a-71450971>

Friedman, T. L. (3 de septiembre de 2025). El único peligro que debería unir a Estados Unidos y China. *Clarín*. https://www.clarin.com/new-york-times-international-weekly/unico-peligro-deberia-unir-estados-unidos-china_0_ZK2U2smygn.html

General Agreement on Tariffs and Trade. (16 de enero 1989). *Report by the Panel. United States - section 337 of the tariff act of 1930(L/6439)*. WTO.

Greer, J. (26 de febrero de 2026). *Don't Let International Law Get in the Way of Peace and Prosperity* [Discurso]. Ambassador Greer Speaks to University of Virginia Law Students on How International Law Can Best Serve Peace and Prosperity. University of Virginia, Virginia, Estados Unidos. <https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/speeches-and-remarks/2026/january/dont-let-international-law-get-way-peace-and-prosperity>



Halperin, M. (2024). Las disputas que involucran a los Estados nacionales y las corporaciones transnacionales en el sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones. Impacto sobre América Latina. Observatorio OILAC.

Halperin, M. (2025a). Nuevos formatos para la integración económica en un escenario de fracturas geopolíticas. Inserción latinoamericana. En R. J. Mirabelli (Ed.), *Regionalismo: Cooperación y aislacionismo en la pandemia* (pp.11-39). Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/179187>

Halperin, M. (2025b). Estados nacionales y corporaciones transnacionales ante la ruptura del orden multilateral económico. El sector de la información y las comunicaciones. *Informe Integrar*, (156), 2-64. <https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/186767>

Hart, H. L. A. (1963). *El concepto de Derecho*. Abeledo-Perrot.

Hays, K. (11 de marzo 2026). Las grandes tecnológicas respaldan a Anthropic en su lucha contra la administración Trump. *BBC*. <https://www.bbc.com/news/articles/c4g7k7zdd0zo>

Jones, E., Kira, B. y Tavengerwei, R. (2024). Norm Entrepreneurship in Digital Trade: the Singapore-led Wave of Digital Trade Agreements. *World Trade Review*, 23(2), 208-241. <https://doi.org/10.1017/S1474745624000089>

Kang, C., Mac, R. y Tan, E. (25 de marzo de 2026). Meta y YouTube son declarados negligentes en caso de adicción a las redes sociales. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/es/2026/03/25/espanol/negocios/youtube-meta-adiccion-redes-sociales-juicio.html>

Kuok, L. (2 de enero de 2026). The New Arteries of Power Subsea Cables Are This Century's Hidden Battleground. *Foreign Affairs*. <https://www.foreignaffairs.com/new-arteries-power>

Kurtenbach, E. y Grantham-Philips, W. (15 de julio de 2025). Nvidia to resume sales of highly desired AI computer chips to China. *AP news*. <https://apnews.com/article/nvidia-china-ai-chips-h20-trump-91588c36559bc881b8e010a9ed95cf0a>

Lagarde, C. (25 de marzo de 2019). Palabras de apertura de Christine Lagarde en el Instituto Peterson de Economía Internacional sobre tributación de las empresas en la economía internacional. *Fondo Monetario Internacional* <https://www.imf.org/es/news/articles/2019/03/25/sp032519-md-piie-opening-remarks-on-international-corporate-taxation>

Liedke, M., Whitehurst, L., Balsamo, M. y Bajak, F. (21 de marzo de 2024). The Justice Department sues Apple, alleging it illegally monopolized the smartphone market. *AP News*. <https://apnews.com/article/apple-antitrust-monopoly-app-store-justice-department-822d7e8f5cf53a2636795fcc33ee1fc3>



Maas, P. (22 de julio de 2020). Margrethe Vestager: el azote de las grandes tecnológicas perdió una batalla, pero no la guerra. *El Economista*. <https://eleconomista.com.ar/tech/margrethe-vestager-azote-grandes-tecnologicas-perdio-una-batalla-pero-guerra-n36141>

Mellado, N., Ortiz Morales, C. y Chávez García, C. (2023). La integración regional tecnológica como desafío pospandémico: las tecnologías digitales en la construcción de un mercado común digital. En A. J. Hurtado Briceño y E. Vieira Posada (Eds.), *Política sanitaria, ambiental y tecnológica para la integración latinoamericana*, Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. <https://doi.org/10.16925/9789587604450>

Miran, S. (12 de noviembre de 2024). A User's Guide to Restructuring the Global Trading System. *Hudson Bay Capital*. https://www.hudsonbaycapital.com/our_research

Obstfeld, M. (29 de junio de 2025). *The international monetary and financial system: a fork in the road* [conferencia]. Bank for International Settlements Annual General Meeting. Bruselas, Suiza. www.bis.org/events/agm2025/sp250629_lecture.htm

O'Callaghan, J. (9 de febrero de 2025). Sky skimmers: the race to fly satellites in the lowest orbits yet. *BBC*. <https://www.bbc.com/future/article/20250207-sky-skimmers-the-race-to-send-satellites-into-very-low-earth-orbits>

Office of the United States Trade Representative. (s.f.). Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity. *IPEF*. Recuperado el 20 de abril de 2026. <https://ustr.gov/ipef>

Office of the United States Trade Representative. (18 de Julio de 2025). Initiation of Section 301 Investigation: Brazil's Acts, Policies, and Practices Related to Digital Trade and Electronic Payment Services; Unfair, Preferential Tariffs; Anti-Corruption Enforcement; Intellectual Property Protection; Ethanol Market Access; and Illegal Deforestation; Hearing; and Request for Public Comments. *Federal Register*. <https://www.govinfo.gov/app/frtoc/2025-07-18>

Pierson, D. y Wang, B. (12 de junio de 2025). The Art of the Stall: China's Strategy for Dealing With Trump. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2025/06/12/world/asia/trump-china-trade-deal.html>

Reciprocal Trade and Tariffs. (13 de febrero de 2025). The White House <https://www.whitehouse.gov/releases/2025/02/reciprocal-trade-and-tariffs/>

Rhodes, C. (1989). Reciprocity in trade: the utility of a bargaining strategy. *International Organization*, 43(2). 273-299. <https://doi.org/10.1017/S0020818300032914>

The U.S. Department of State. (3 de Noviembre de 2023). East Room Declaration of the Leaders of the Americas Partnership for Economic Prosperity. <https://2021-2025.state.gov/translations/spanish/declaracion-del-salon-este-por-parte-de-los-mandatarios-de-la-alianza-para-la-prosperidad-economica-en-las-americas/>



Tobin, M. y Wu, X. (31 de julio de 2025). China Summons Nvidia Over 'Backdoor Security' Risks of A.I. Chips. *The New York Times*.
<https://www.nytimes.com/2025/07/31/business/china-nvidia-h20-chips.html>

FUENTES

Organización Mundial del Comercio. (2019). Rusia-Medidas que afectan al tráfico en tránsito WT/DS512/R. WTO.
<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/DS/512R.pdf&Open=True>

Organización Mundial del Comercio. (2020). Estados Unidos-Medidas arancelarias sobre ciertos productos procedentes de China WT/DS543/R. WTO.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/543r_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2022). Estados Unidos-Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio WT/DS564/R. WTO.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/564r_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2023). China-Derechos adicionales sobre determinados productos procedentes de Estados Unidos. WT/DS558/R. WTO.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds558_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2026). Estados Unidos-Determinadas bonificaciones fiscales en virtud de la ley de Reducción de la Inflación WT/DS623/R. WTO.
<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/DS/623R.pdf&Open=True>

United States of America y Republican Argentina. (2026). Agreement on reciprocal trade and investment.
<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/2026/US%20Argentina%20ARTI%20English%20Final%20February%202026.pdf>

World Trade Organization. (2026). U.S. Further Perspectives on WTO Reform WT/GC/W/998. WTO. https://www.wto.org/english/tratop_e/reform_e/reform_e.htm

HALPERIN, MARCELO: Abogado, Universidad Nacional de Buenos Aires. Egresado de la Escuela de Sociología. Doctor en Derecho y Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Consultor de organismos internacionales de integración y cooperación económica. Investigador y docente del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata.