

# 1 TLCs: el Panorama global

(bilaterals.org and GRAIN)

## La recolonización: nuevos acuerdos, viejas jugarretas

bilaterals.org y GRAIN (Septiembre 2007)

*“Los leopardos coloniales rara vez cambian sus manchas. Solo asechan a sus presas de distintas formas”.*  
Moana Jackson, Ngati Porou/Ngati Kahungunu, abogada maorí, 1995

*“Los TLC y los agricultores no pueden convivir bajo el mismo cielo”.*  
Choi Jae-Kwan, Liga de Campesinos Coreanos, julio 2006



Para los movimientos populares coreanos, la introducción de las políticas del FMI en Corea del Sur en 1987, la entrada de la Nación en la OCDE y la OMC a mediados de los años 1990 y la presión por los TLC en los 2000 significan una continuidad en la neoliberalización que provocó estragos en el país, especialmente en los agricultores y trabajadores. (Foto: Chamsaesang)

La naturaleza cada vez más integral y la envergadura de muchos de los tratados de inversiones y libre comercio (TLC) bilaterales contemporáneos es asombrosa. Estos acuerdos abarcan generalmente una gama crecientemente amplia –y preocupante– de áreas y temas, que hacen que los impactos que generan en todas las sociedades y sectores se multipliquen, motivando el surgimiento de movimientos generalizados de resistencia en su contra en muchos países. Estados Unidos (EEUU) firmó su primer TLC bilateral con Israel en 1985. La Unión Europea (UE) viene forjando acuerdos de “cooperación comercial” blandos desde la terminación formal de su

régimen colonial a finales de la década de 1960, avanzando gradualmente hacia TLC más duros desde la década de 1990, a menudo siguiendo las huellas de Estados Unidos. Lo mismo vale para los países de Europa Occidental que no integran la UE, que han estado cosechando en forma sistemática sus propios TLC desde que firmaron el primero con Turquía en 1991.<sup>1</sup> Australia, Japón y otros países indus-

<sup>1</sup> Nos referimos a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés): Suiza, Lichtenstein, Noruega e Islandia.

trializados han sido algo más lentos en subirse al tren de los TLC, aunque el Acuerdo Comercial de Relaciones Más Estrechas que celebraron Nueva Zelanda y Australia en 1983 es un ejemplo temprano de un TLC integral. Pero los gobiernos del Sur han puesto históricamente un mayor énfasis en la formación de bloques regionales,<sup>2</sup> a pesar de que en la década de 1980 varios Estados latinoamericanos firmaron gran cantidad de pequeños tratados de comercio preferencial entre ellos. Los tratados bilaterales de inversiones (TBI) surgieron en 1959, pero son el resultado de una historia aún más larga de acuerdos de “comercio y amistad” que se remonta al siglo XIX.

### Raíces de la presión en pos de los TLC

Si bien algunos pueden ver la desconcertante proliferación de TLC bilaterales y TBI en todo el mundo como un fenómeno relativamente nuevo, sus raíces son muy profundas. Es posible rastrearlas hasta una época muy anterior a la creación del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), por no mencionar a organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) o su antecesor Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés). Los orígenes de la actual manía por los TLC se remontan a una larga historia de explotación colonial, capitalismo e imperialismo –de la misma manera que muchos de los movimientos populares contra los TLC hoy tienen sus orígenes en las generaciones anteriores de resistencia anti-colonial y antiimperialista y las luchas por la autodeterminación.

Los antecesores de las primeras empresas transnaciona-



"No queremos esta anexión-NO al CAFTA!", desde las calles de Costa Rica en el 2007

<sup>2</sup> Quizá algunos puedan reconocer alguno de estos en la sopa de letras: Mercosur, ASEAN, CAN, SADC, COMESA, SAARC, UEMOA, GCC, y demás.

les (ETN) que hoy dominan las economías nacionales y la economía mundial –e inciden decididamente en la propagación, el alcance y las prioridades de los TLC– conjugaron los intereses del Estado y los intereses privados capitalistas, tal como fue el caso de la relación entre la British East India Company y el Parlamento y la Corona británicos, y los acuerdos tejidos por las potencias coloniales y sus compañías con los nuevos países independientes del Sur.

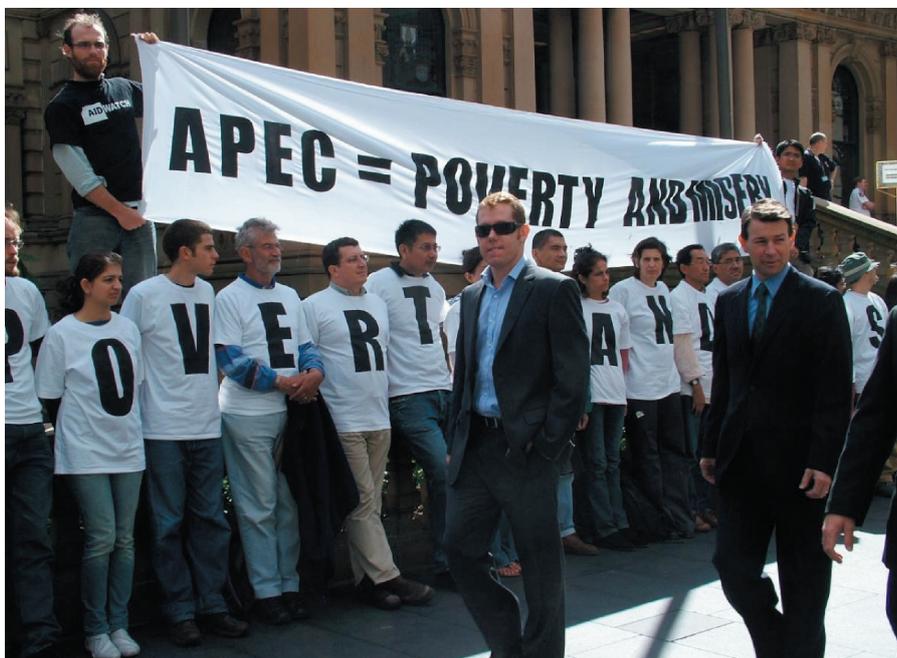
La estrecha interrelación entre el poder estatal, la geopolítica y la explotación empresarial capitalista no es por lo tanto nada nuevo. Los opositores al Tratado de Libre Comercio entre América Central, República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA por sus siglas en inglés) por ejemplo, nos recuerdan que debemos volver a escudriñar la historia para entender a cabalidad los intereses geopolíticos y económicos que llevan a Washington a imponerles los TLC a los países del continente americano. En la Doctrina Monroe de 1823, Estados Unidos declaró que el ‘hemisferio occidental’ [el continente americano. NT] era su propia esfera de influencia. Cualquier intento de parte de las potencias europeas de “ampliar su sistema a cualquier porción de este hemisferio” se considera “peligroso para nuestra paz y seguridad”. Estos conceptos fueron reforzados en 1904 con el Corolario Roosevelt, que sostuvo que Estados Unidos como “nación civilizada” tenía el derecho de intervenir en los asuntos de sus vecinos del sur como un “poder policial internacional”. La agenda de comercio de George W. Bush y la ayuda militar de Washington a Colombia y México en apoyo a los intereses empresariales y geopolíticos estadounidenses, no hacen más que continuar esta tradición imperialista.

El Estado colonial clásico estaba estructurado para la explotación y extracción de recursos. Más recientemente, la globalización neoliberal ha obligado a los países a transformarse en fuentes de saqueo para las transnacionales y facilitarles el flujo sin trabas de capital financiero volátil en distintas formas. En el centro de la táctica y la estrategia de las “negociaciones” de los TLC –especialmente aquellos entre países del Norte y países del Sur– nos topamos con un plan de juego despiadado que consiste en “dividir para reinar”, luchas intestinas entre los poderosos, sean Estados o corporaciones (inclusive las potencias emergentes como Sudáfrica, China, Brasil e India) por ampliar sus “esferas de influencia”, y una visión del mundo que mercantiliza la naturaleza, las personas y las relaciones humanas en aras de la explotación comercial y el control monopólico. A la par de esto podemos advertir luchas y contradicciones entre formas contrastantes de organización capitalista, y nuevas guerras por los recursos como la energía, los minerales y el agua, entre otros. En los últimos años estos procesos se han intensificado de manera exponencial.

El politólogo argentino Atilio Borón describe esta etapa del imperialismo como

“signada, hoy con mayor contundencia que en el pasado por la concentración del capital, el abrumador predominio de los monopolios, el acrecentado papel del capital financiero, la exportación de capitales y el reparto del mundo en distintas “esferas de influencia”. La aceleración de la mundialización acontecida en el último cuarto de siglo, lejos de atenuar o disolver las estructuras imperialistas de la economía mundial, no hizo sino potenciar extraordinariamente las asimetrías estructurales que definen la inserción de los distintos países en ella. Mientras un puñado de

Activistas denuncian la realidad del libre comercio en la Cumbre de la APEC en Sydney, septiembre de 2007. La ciudad estaba bajo una intenso bloqueo de seguridad para que las negociaciones del TLC entre los delegados oficiales pudieran continuar sin perturbaciones. (Foto: Selwyn Manning)



naciones del capitalismo desarrollado, reforzó su capacidad para controlar, al menos parcialmente, los procesos productivos a escala mundial, la financiarización de la economía internacional y la creciente circulación de mercancías y servicios, la enorme mayoría de los países vio profundizar su dependencia externa y ensanchar hasta niveles escandalosos el hiato que los separaba de la metrópolis”.<sup>3</sup>

Desde el fin de la Guerra Fría, se ha vendido en todo el mundo la idea de que los modelos capitalistas neoliberales de “desarrollo” son la única alternativa posible. Sin embargo, la evidente ascendencia de las transnacionales y el “triunfo” del capitalismo no ha estado exento de tropiezos para quienes promueven el neoliberalismo. Las tensiones internas entre y dentro de las elites políticas y económicas, así como la presión externa de las crecientes y diversas luchas populares de masas contra diferentes rostros de la globalización neoliberal, han obligado a sus promotores a adoptar una postura defensiva. Al mismo tiempo, hay tensiones entre las distintas formas de regionalismo y de globalismo. En los días a menudo inciertos de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT (1986-94) a nivel multilateral, muchos gobiernos se propusieron el establecimiento de iniciativas regionales paralelas como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC). En ese entonces, tales iniciativas estaban vistas como una opción de retaguardia, en caso que la Ronda Uruguay fracasara.

Los intentos de los partidarios de la globalización neoliberal de minimizar o negar los vínculos entre la devastadora crisis financiera que azotó a Asia en 1997-98 y la imposición de la liberalización económica, fueron rechazados con creciente escepticismo. Sin embargo, las instituciones financieras y los gobiernos les prescribieron a los países más afectados más de la misma amarga medicina como solución. En el contexto de una resistencia creciente al neoliberalismo, el ex Director General de la OMC Supachai Panitchpakdi llegó a sostener que el 11

de septiembre era una “bendición disfrazada” para los globalizadores.<sup>4</sup> De hecho, esa fecha ha sido utilizada desde entonces cínicamente como garrote para mangoñar y hostilizar a los países del Sur e impulsar la ofensiva neoliberal. Mientras la OMC anda a los tumbos de una crisis de legitimidad y credibilidad a otra, y las negociaciones multilaterales de comercio avanzan rápidamente hacia la nada, las cumbres internacionales se han transformado en terreno fértil para concertar TLC bilaterales. La posición oficial de la OMC sobre el crecimiento explosivo de los TLC pasó de una actitud de sobrada confianza y negación a una de patética desesperación. Su actual Director General, Pascal Lamy, insiste: “considero que un poco de pimienta bilateral en el aderezo multilateral lo hace más sabroso. Pero como bien sabemos, un plato de pimienta no es una gran comida”.<sup>5</sup>



“Va a ser un sí, así que pueden olvidarse de la letra pequeña”

<sup>3</sup> Atilio Borón, “Imperio e Imperialismo: una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri”, CLACSO, Argentina, ver en <http://www.clacso.org.ar/difusion/institucional/difusion/Publicaciones/catalogo/coleccion-secretaria-ejecutiva/publicacion.2006-05-27.2726886327>

<sup>4</sup> “Supachai: Tragedy a blessing in disguise”, *Bangkok Post*, 22 de noviembre de 2001

<sup>5</sup> WTO e-training session, 29 de marzo de 2007, <https://etraining.wto.org/chat/archive/29mar2007.htm>

## De compras

Detrás de cada uno de los TLC podemos apreciar la mano de los empresarios capitalistas. A medida que las transnacionales y otras compañías nacionales se han ido fusionando, reestructurando, diversificando y lanzándose a la conquista de nuevos mercados y fuentes de ganancias durante el proceso de transnacionalización (a menudo con el apoyo de los gobiernos nacionales), su capacidad de cabildeo y su peso político a nivel nacional se ha multiplicado, al igual que sus exigencias de marcos legales de mayores libertades respecto de cualquier tipo de regulaciones que les pudieran resultar perjudiciales. Las transnacionales - y sus aliados políticos recompensados económicamente- han estado de compras, de foro en foro. Si no encuentran lo que buscaban en un lugar, siguen y se van para otro. Las empresas han impulsado agresivamente la aceptación de disciplinas vinculantes que redefinen y/o arrastran áreas de lo que hasta el momento se consideraban áreas de política nacional soberana -como la agricultura, los servicios y la propiedad intelectual- para llevarlas al terreno de las reglas del comercio internacional formuladas a través de acuerdos mundiales como los que administra la OMC. Dos ejemplos -inversiones y propiedad intelectual- ilustran cómo las transnacionales han ido de foro en foro en las últimas décadas intentando conseguir su objetivo, y cómo los TLC se han convertido en su última arma preferida.

**Inversiones:** En la década de 1960, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) adoptó dos códigos no vinculantes en materia de liberalización de las inversiones: el Código de la Liberalización de los Movimientos de Capital y el Código de Liberalización de las Operaciones Corrientes de Invisibles. La aplicación dependía de la presión entre pares. Luego, durante la Ronda Uruguay del GATT, Estados Unidos, la UE y Japón intentaron dar un paso más en esa dirección, impulsando un acuerdo sobre inversiones de aplicación obligatoria. Pero encontraron oposición. Entre 1995 y 1998 hubo igualmente nuevos intentos

para crear un Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI por sus siglas en inglés) de carácter vinculante en el marco de la OCDE, que incluía medidas similares a las del Capítulo 11 del TLCAN. Después del fracaso de la propuesta del MAI en 1998 debido tanto a la oposición externa como a diferencias internas entre los gobiernos, los intentos renovados de lograr un acuerdo sobre inversiones en la OMC no han rendido fruto. Muchos países - especialmente del Sur - se opusieron firmemente a cualquier resurrección del MAI en la OMC. Pero los países industriales han logrado ampliar la liberalización de las inversiones a través de los TLC y los TBI. Los acuerdos bilaterales ofrecen un camino gradual que puede transformarse en plataforma de lanzamiento para acuerdos multilaterales más integrales. Una vez que los países se hayan envuelto en redes de tratados bilaterales de inversiones, será más difícil resistir un acuerdo tipo MAI a nivel multilateral, si acaso llegan alguna vez a reanudarse allí las negociaciones seriamente.

**Propiedad intelectual:** Lo mismo se aplica a los Derechos de Propiedad Intelectual. En la década de 1970, los gobiernos del Norte vieron frustrados sus intentos de impulsar reglas de propiedad intelectual más estrictas a través de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual de Naciones Unidas. Los países del Sur, conscientes de los peligros de los regímenes monopolísticos fuertes, especialmente gracias a la orientación política proveniente de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), utilizaron el mecanismo de "un país un voto" de Naciones Unidas para bloquear la presión del Norte, que buscaba obtener mayores rentas de la propiedad intelectual en función de la naturaleza cambiante de los activos empresariales en sus países. En la década de 1980, fueron al GATT y colocaron a la propiedad intelectual en la agenda de la Ronda Uruguay. El acuerdo propuesto sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) se presentó como una herramienta para ayudar a las transnacionales

a frenar el flujo de ropas, música y videos de marca falsificados.<sup>6</sup> Pero preparó el terreno para ampliar agresivamente los derechos de patente sobre microorganismos, semillas y medicamentos vitales. En ese momento, la mayor parte de los países no permitía las patentes sobre alimentos, productos farmacéuticos y otros productos considerados básicos para las necesidades humanas. El Comité de Propiedad Intelectual de Estados Unidos (*US Intellectual Property Committee*) -una coalición de 13 grandes empresas estadounidenses entre las que se encuentran DuPont, Pfizer, Bristol-Myers y Merck- trabajó en conjunto con los representantes de comercio estadounidenses para redactar un texto que estandarizara las leyes de DPI a nivel mundial según los criterios estadounidenses, y para hacerlas de aplicación obligatoria en el marco de lo que luego devendría como la OMC. Este activismo empresarial fue en gran parte el que le dio forma a los ADPIC: un total de 96 de los 111 integrantes de la fuerte delegación estadounidense que negoció el texto durante la Ronda Uruguay provenía del sector privado.<sup>7</sup>

Los ADPIC se transformaron así en el primer acuerdo internacional vinculante en permitir monopolios empresariales sobre seres vivos. Sin embargo, en virtud de sus concesiones mutuas con la UE, Estados Unidos no pudo conseguir todo lo que quería. En vez de exigir patentes para las variedades vegetales -es decir, las semillas que plantan los agricultores- el acuerdo dejó este punto abierto para que los países optaran por patentes o alguna otra forma de propiedad sobre las variedades vegetales. Desde entonces, Estados Unidos, la UE y Japón han estado trabajando

<sup>6</sup> Los ADPIC abarcan también los derechos de autor y los derechos relacionados, el diseño físico de circuitos integrados, las indicaciones geográficas (como en el caso de vinos y quesos), las marcas registradas y los diseños industriales.

<sup>7</sup> Rob Weissman, "Patent Plunder: TRIPping the Third World", *Multinational Monitor*, noviembre 1990; ver también Aziz Choudry, "Biotechnology, Intellectual Property Rights and the WTO" en Brian Tokar (ed.), *Gene Traders: Biotechnology, World Trade and the Globalization of Hunger*, Toward Freedom, Burlington, VT, 2004.

arduamente para elevar esa "norma mínima" a un escalón más alto de exigencia a través de sus TLC bilaterales. Mientras Estados Unidos impone patentes sobre plantas y animales en sus TLC, la UE y Japón, en beneficio de sus propias compañías de biotecnología, imponen el Convenio UPOV (Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales), que consiste en un grupo de reglas similares a las patentes que impiden a los agricultores guardar semillas.

Con los medicamentos, el escenario es similar aunque aún más siniestro. En la OMC, los grupos de presión de la industria farmacéutica tampoco consiguieron todo lo que querían; en particular los ha enervado una batalla por la interpretación de las condiciones que se aplican al otorgamiento de licencias obligatorias y a la importación paralela de drogas patentadas. La industria por eso ha recurrido agresivamente a los TLC como herramienta para imponer reglas mucho más estrictas que

impidan la fabricación y el comercio de los medicamentos genéricos. Sea en materia de semillas o de medicamentos, la idea es frenar la competencia y hacerse de mayores ganancias en base a monopolios más prolongados y estrictos -no importa en absoluto que se trate de alimentos o de la salud. Los TLC son en este momento el camino más fácil y efectivo para que las transnacionales obtengan lo que quieren en el momento.

Patrick Cronin, primer vice presidente del Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales (*Center for Strategic and International Studies*) de Washington, escogió una mejor analogía en 2004: "ante el retroceso de la reforma de la OMC en Cancún, la administración [Bush] se concentra ahora como un rayo láser en los acuerdos comerciales regionales y particularmente, en los bilaterales".<sup>8</sup> La liberalización quirúrgica con láser o sea, el bilateralismo a través de los TLC- le permite a las potencias mundiales como EEUU y la UE mantener bajo control a países seleccionados y reducir la posibilidad de que algunos de sus aliados se alcen contra el mango, los atropellos y el doble discurso de Occidente en los foros como la OMC. A través de los tratados bilaterales, estas potencias han podido enfocar la mira y enfilar sus baterías con mayor precisión contra las políticas u otras medidas gubernamentales que les desagradan, recortando seriamente los derechos y capacidades de los gobiernos nacionales para mantener marcos de políticas económicas, sociales y ambientales soberanas.

### Perpetuar y consolidar el neoliberalismo

Los TLC son hoy la herramienta preferida para perpetuar y expandir el desacreditado modelo social y ecológicamente destructivo que el Banco Mundial, el FMI y las instituciones financieras regionales le han impuesto a gran parte del mundo en nombre del "desarrollo". Los programas de ajuste estructural, cuya misión era encarrilar a los países por el camino correcto, implican la privatización de las empresas y servicios estatales, el recorte abrupto del gasto público, el desarrollo de economías orientadas a la exportación, el aumento de las tasas de interés y los impuestos, y la reducción drástica de los subsidios a los productos de consumo básico como alimentos, medicamentos y combustibles. Aunque este modelo ha funcionado sumamente bien para el capital transnacional, para la mayoría de los pueblos del mundo ha sido una catástrofe indescriptible. El llamado modelo del libre mercado generó un aumento de las desigualdades al interior de los países y entre distintos países. El Banco Mundial, el FMI, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Asiático de Desarrollo les impusieron durante décadas la "asistencia técnica" y los préstamos a los países deudores para prepararlos y acondicio-

narlos para la liberalización total de las inversiones y el comercio, con el Banco Mundial aumentando drásticamente los fondos destinados a actividades relacionadas con el comercio, apuntando especialmente a los países menos adelantados, las economías en transición y los países en proceso de ingreso a la OMC. En realidad se trata de ayuda para la liberalización del comercio.

De manera similar, las políticas de cooperación para el desarrollo también funcionan en el mismo sentido. Los vínculos entre el comercio y la cooperación han sido utilizados por los gobiernos donantes como un medio para promover el avance general del neoliberalismo y reformas de políticas específicas a través de acuerdos de comercio e inversiones multilaterales, regionales y bilaterales. USAID, por ejemplo, es uno de los principales promotores de la biotecnología en el Tercer Mundo -su trabajo va de la mano con las agendas de las grandes compañías estadounidenses y las prioridades de Washington en materia de comercio internacional. Ofrece "asistencia técnica" a los países que tienen TLC con Estados Unidos.<sup>9</sup> Los cambios legislativos realizados en Vietnam en materia de legislación sobre derechos de propiedad intelectual (DPI) contaron con la asistencia técnica del proyecto STAR-VIETNAM financiado por USAID, que está apoyando la implementación del acuerdo de comercio bilateral Vietnam - EEUU. Otros gobiernos tienen programas similares de "asistencia para la generación de capacidad comercial", como es el caso de la asistencia técnica en asuntos comerciales que brinda la Agencia Canadiense de Desarrollo Inter-



"Libre comercio, al fin!" Estados Unidos corporativo frente a los trabajadores de todo el mundo.

<sup>8</sup> *Daily Yomiuri*, Tokio, 1 de enero de 2004.

<sup>9</sup> Ver el sitio web del Consejo de Comercio Estados Unidos-Vietnam (US-Vietnam Trade Council).  
[http://www.usvtc.org/trade/ipr/STAR\\_IPR\\_28apr05.pdf](http://www.usvtc.org/trade/ipr/STAR_IPR_28apr05.pdf)

nacional (CIDA por sus siglas en inglés) y otros programas similares de los gobiernos de Australia, Europa y Nueva Zelanda. El Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón también ha desarrollado acuerdos de asistencia relacionados con los TLC, destinados a la cooperación técnica y la capacitación de personal en los sectores de la industria automotriz y el acero en Malasia y Tailandia.

Entretanto, en muchos países del Norte, las reformas económicas nacionales a menudo reflejan las mismas tendencias neoliberales, con olas de privatización, desregulación y liberalización en nombre del crecimiento económico y la competitividad. Nueva Zelanda, Australia y Canadá, por ejemplo, cuyos gobiernos son activos participantes en los TLC, han promovido agresivamente las políticas de libre comercio a nivel internacional, al mismo tiempo que todos, en diferente grado, han llevado sus propias economías hacia modelos corporativos, privatizados y desregulados. Como en cualquier otro lugar, adherir al "libre comercio" significa aplicar un paquete de reformas: controles mínimos a las grandes empresas; inversión extranjera sin restricciones; exportación ilimitada de las ganancias; privatización de bienes, empresas y servicios del Estado; apertura plena de los mercados nacionales a las importaciones baratas; infraestructura financiada por privados y de propiedad privada, que opera a través de mercados desregulados; sectores de servicios regidos por el mercado, incluyendo los servicios de carácter social como la educación, el transporte y la salud; mercados laborales competitivos (o sea, con un costo bajo, y procesos de des-sindicalización) y flexibles (aplicando sistemas de contrato temporal y de medio tiempo); y libertad de movimiento para los inversionistas extranjeros (a la vez que se mantienen controles estrictos sobre trabajadores extranjeros y refugiados). El fin último es crear un régimen neoliberal hipertextado a escala mundial, firme y perennemente entramado, con una maquinaria de aplicación obligatoria plenamente funcional.

## De compras

Detrás de cada uno de los TLC podemos apreciar la mano de los empresarios capitalistas. A medida que las transnacionales y otras compañías nacionales se han ido fusionando, reestructurando, diversificando y lanzándose a la conquista de nuevos mercados y fuentes de ganancias durante el proceso de transnacionalización (a menudo con el apoyo de los gobiernos nacionales), su capacidad de cabildeo y su peso político a nivel nacional se ha multiplicado, al igual que sus exigencias de marcos legales de mayores libertades respecto de cualquier tipo de regulaciones que les pudieran resultar perjudiciales. Las transnacionales – y sus aliados políticos recompensados económicamente – han estado de compras, de foro en foro. Si no encuentran lo que buscaban



TLC significa muerte por patentes para las personas con HIV/SIDA y otras enfermedades dijeron los manifestantes en la XVI Conferencia Internacional sobre el SIDA en Toronto en 2006

(Foto: Riekhavoc)

en un lugar, siguen y se van para otro. Las empresas han impulsado agresivamente la aceptación de disciplinas vinculantes que redefinen y/o arrastran áreas de lo que hasta el momento se consideraban áreas de política nacional soberana – como la agricultura, los servicios y la propiedad intelectual – para llevarlas al terreno de las reglas del comercio internacional formuladas a través de acuerdos mundiales como los que administra la OMC. Dos ejemplos –inversiones y propiedad intelectual– ilustran cómo las transnacionales han ido de foro en foro en las últimas décadas intentando conseguir su objetivo, y cómo los TLC se han convertido en su última arma preferida.

**Inversiones:** En la década de 1960, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) adoptó dos códigos no vinculantes en materia de liberalización de las inversiones: el Código de la Liberalización de los Movimientos de Capital y el Código de Liberalización de las Operaciones Corrientes de Invisibles. La aplicación dependía de la presión entre pares. Luego, durante la Ronda Uruguay del GATT, Estados Unidos, la UE y Japón intentaron dar un paso más en esa dirección, impulsando un acuerdo sobre inversiones de aplicación obligatoria. Pero encontraron oposición. Entre 1995 y 1998 hubo igualmente nuevos intentos para crear un Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI por sus siglas en inglés) de carácter vinculante en el marco de la OCDE, que incluía medidas similares a las del Capítulo 11 del TLCAN. Después del fracaso de la propuesta del MAI en 1998 debido tanto a la oposición externa como a diferencias internas entre los gobiernos, los intentos renovados de lograr un acuerdo sobre inversiones en la OMC no han rendido fruto. Muchos países –especialmente del Sur– se opusieron firmemente a cualquier resurrección del MAI en la OMC. Pero los países industriales han logrado ampliar la liberalización de las inversiones a través de los TLC y los TBI. Los acuerdos bilaterales ofrecen un camino gradual que puede transformarse en plataforma de lanzamiento para acuerdos multilaterales más integrales. Una vez que los países se hayan envuelto en redes de tratados bilaterales de inversiones, será más difícil resistir un acuerdo tipo MAI a nivel multilateral, si acaso llegan alguna vez a reanudarse allí las negociaciones seriamente.

**Propiedad intelectual:** Lo mismo se aplica a los Derechos de Propiedad Intelectual. En la década de 1970, los gobiernos del Norte vieron frustrados sus intentos de impulsar reglas de propiedad intelectual más estrictas a través de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual de Naciones Unidas. Los países del Sur, conscientes de los peligros de los regímenes monopolísticos fuertes, especialmente gracias a la orientación política proveniente de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), utilizaron el mecanismo de “un país un voto” de Naciones Unidas para bloquear la presión del Norte, que buscaba obtener mayores rentas de la propiedad intelectual en función de la naturaleza cambiante de los activos empresariales en sus países. En la década de 1980, fueron al GATT y colocaron a la propiedad intelectual en la agenda de la Ronda Uruguay. El acuerdo propuesto sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) se presentó como una herramienta para ayudar a las transnacionales a frenar el flujo de ropas, música y videos de marca falsificados. Pero preparó el terreno para ampliar agresivamente los derechos de patente sobre microorganismos, semillas y medicamentos vitales. En ese momento, la mayor parte de los países no permitía las patentes sobre alimentos, productos farmacéuticos y otros productos considerados básicos para las necesidades humanas. El Comité de Propiedad Intelectual de Estados Unidos (*US Intellectual Property Committee*) –una coalición de 13 grandes empresas estadounidenses entre las que se encuentran DuPont, Pfizer, Bristol-Myers y Merck– trabajó en conjunto con los representantes de comercio estadounidenses para redactar un texto que estandarizara las leyes de DPI a nivel mundial según los criterios estadounidenses, y para hacerlas de aplicación obligatoria en el marco de lo que luego devendría como la OMC. Este activismo empresarial fue en gran parte el que le dio forma a los ADPIC: un total de 96 de los 111 integrantes de la fuerte delegación estadounidense que negoció el texto

durante la Ronda Uruguay provenía del sector privado.

Los ADPIC se transformaron así en el primer acuerdo internacional vinculante en permitir monopolios empresariales sobre seres vivos. Sin embargo, en virtud de sus concesiones mutuas con la UE, Estados Unidos no pudo conseguir todo lo que quería. En vez de exigir patentes para las variedades vegetales – es decir, las semillas que plantan los agricultores– el acuerdo dejó este punto abierto para que los países optaran por patentes o alguna otra forma de propiedad sobre las variedades vegetales. Desde entonces, Estados Unidos, la UE y Japón han estado trabajando arduamente para elevar esa “norma mínima” a un escalón más alto de exigencia a través de sus TLC bilaterales. Mientras Estados Unidos impone patentes sobre plantas y animales en sus TLC, la UE y Japón, en beneficio de sus propias compañías de biotecnología, imponen el Convenio UPOV (Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales), que consiste en un grupo de reglas similares a las patentes que impiden a los agricultores guardar semillas.

Con los medicamentos, el escenario es similar aunque aún más siniestro. En la OMC, los grupos de presión de la industria farmacéutica tampoco consiguieron todo lo que querían; en particular los ha enervado una batalla por la interpretación de las condiciones que se aplican al otorgamiento de licencias obligatorias y a la importación paralela de drogas patentadas. La industria por eso ha recurrido agresivamente a los TLC como herramienta para imponer reglas mucho más estrictas que impidan la fabricación y el comercio de los medicamentos genéricos. Sea en materia de semillas o de medicamentos, la idea es frenar la competencia y hacerse de mayores ganancias en base a monopolios más prolongados y estrictos – no importa en absoluto que se trate de alimentos o de la salud. Los TLC son en este momento el camino más fácil y efectivo para que las transnacionales obtengan lo que quieren en el momento.