

Combatiendo los TLCs: la creciente resistencia a los tratados de libre comercio y los acuerdos bilaterales de inversión

bilaterals.org • BIOTHAI • GRAIN

Febrero 2008



Combatiendo los TLCs: la creciente resistencia a los tratados bilaterales de comercio e inversión

Publicado en enero de 2008 por bilaterals.org, BIOTHAI y GRAIN (editores).

Diseño por Kate Kirkwood

Disponible en inglés, francés, español y tailandés.

En línea en <http://www.combatiendolostlc.org>.

Para recibir una copia de la versión impresa, escribanos a fightingftas.org@gmail.com.

Este material se puede reproducir y traducir libremente.

Contactos

fightingftas.org | combatiendolostlc.org

es un sitio Web construido en forma colectiva. Varias personas mantienen el sitio, la mayoría pertenece al equipo de bilaterals.org.

Página Web: <http://www.fightingftas.org> | <http://www.combatiendolostlc.org>

Correo electrónico: fightingftas.org@gmail.com

bilaterals.org

bilaterals.org es un esfuerzo de colaboración conjunta para compartir información y estimular la colaboración entre movimientos y organizaciones que luchan en contra de los tratados bilaterales de libre comercio e inversión. Fue lanzado en el año 2004 como un sitio de publicación abierta. Un pequeño colectivo de personas se ocupa de la actualización y el mantenimiento diarios. El sitio contiene alrededor de 10.000 artículos referidos a las presiones a favor y a las luchas en contra de los TLCs, atrayendo a 6.000 visitantes diariamente. Su colaboración es necesaria y será muy bienvenida.

Sitio Web: <http://www.bilaterals.org>

Correo electrónico: bilaterals.org@gmail.com

BIOTHAI

BIOTHAI (Biodiversity Action Thailand) fue creada en 1995 para estimular el crecimiento de la conciencia pública y la lucha por mejores políticas en torno a la biodiversidad, central para las formas de vida comunitarias en Tailandia. Actualmente la integran 7 personas y opera como organización y como red. BIOTHAI fue miembro fundador de FTA Watch y está profundamente involucrada en las luchas populares en contra de los TLCs, los OGMs y la creciente industrialización y absorción corporativa de la alimentación y la agricultura, no sólo en Tailandia sino en toda Asia.

Página Web: <http://www.biothai.org>

Teléfono: +66 2 9853637

Correo electrónico: info@biothai.net

GRAIN

GRAIN es una pequeña organización internacional que trabaja para apoyar a los movimientos en sus luchas contra la privatización y el control corporativo en las áreas de la alimentación, la biodiversidad y la agricultura. La organización fue creada en 1990 y cuenta con 15 miembros distribuidos en África, Asia, Europa, América Latina y América del Norte. GRAIN ha estado involucrada en la lucha contra los TLCs desde fines de los años noventa, cuando comenzó a verse claramente que los acuerdos bilaterales de comercio e inversión estaban convirtiéndose en la nueva herramienta para el avance del control corporativo sobre la biodiversidad agrícola, con más alcance y mayor velocidad que la OMC u otro foro internacional.

Página Web: <http://www.grain.org>

Teléfono: +34 93 3011381

Correo electrónico: grain@grain.org

Autores

Para contactarse con alguno de los autores en particular, escriba a fightingftas.org@gmail.com y enviaremos su dirección.

Combatiendo los TLCs

La creciente resistencia a los tratados
bilaterales de libre comercio y acuerdos de inversión
bilaterals.org, BIOTHAI y GRAIN (editores)

Dedicatoria	2
Sobre esta publicación	3
1 TLCs: el panorama global (bilaterals.org y GRAIN)	5
La recolonización: nuevos acuerdos, viejas jugarretas	5
El actual frenesí por los TLCs	12
TLCs y biodiversidad	22
¿Qué está ocurriendo y donde?	24
Cambios en las dinámicas de comercio e inversión Sur-Sur	28
Activismo social en torno a los TLCs	32
2 Impactos y resistencias	35
Asia y Pacífico	35
El Tratado de libre comercio Australia-EE.UU – ¿comercio justo o comercio sucio? (Jemma Bailey)	35
La lucha contra los TLCs: la experiencia de Tailandia (BIOTHAI)	40
Sellando el JPEPA: en secreto y por la fuerza (Sandra Nicolas)	48
La lucha contra el neoliberalismo en Corea del Sur: historia y lecciones (KoA)	54
El “libre” comercio letal para los agricultores en India (Devinder Sharma)	61
Africa y Oriente Medio	67
La fiebre del TLC en Marruecos (GRAIN)	67
Acuerdos de Asociación Económica UE-ACP: las preguntas clave (GRAIN)	70
América Latina y El Caribe	73
Catorce años del TLCAN y la crisis de la tortilla (Ana de Ita)	73
La resistencia al TLC en Colombia (entrevista con Aurelio Suárez)	81
¿La (in)seguridad jurídica: respecto de qué? (Margarita Florez)	84
Institucionalización del movimiento social: la oposición al TLC en Costa Rica (María Eugenia Trejos con la colaboración de Eva Carazo, Isaac Rojas, Silvia Rodríguez y Luis Paulino Vargas)	88
Dos años de CAFTA: profundos impactos en Centroamérica y República Dominicana (GRAIN)	95
¿Integración o libre comercio? Poca voluntad para superar los escollos (Raúl Zibechi)	97
Colonialismo sobre los recursos y el tratado minero Chile-Argentina (GRAIN)	101
Mujeres contra el CAFTA: declaración de las "Mujeres del NO" (Mujeres del NO)	103
3 Aprendizajes estratégicos (bilaterals.org, BIOTHAI y GRAIN)	106
Aprendizajes de las luchas contra los TLCs	106
Glosario	112

Dedicamos esta publicación a Oscar Leonardo Salas Angel, Heo Se-wook y muchísimos otros cuyas vidas han finalizado demasiado pronto en la lucha contra los TLCs (Tratados de Libre Comercio)

Dedicatoria



Oscar Salas (segundo por la izquierda), de 20 años de edad, estudiante de la lingüística, fue fusilado por el Escuadrón Móvil Anti Disturbios (Esmad) durante una movilización estudiantil contra el TLC EE.UU.-Colombia, en Bogotá, el 8 de marzo de 2006. Murió dos días después.

(Foto: Indymedia Colombia)



Heo Se-wook, de 54 años de edad, taxista y miembro de la Confederación de Sindicatos de Corea, se inmoló a sí mismo, el 1 de abril de 2007 en frente del Hotel Hyatt, Seúl, en protesta contra el acuerdo de libre comercio entre EE.UU. y Corea del Sur. Quemado en el 70% de su cuerpo, Heo falleció a causa de sus heridas dos semanas más tarde.

(Foto: Alianza contra Corea KORUS TLC)

Participantes del Taller
Internacional de Estrategias
"Combatiendo los TLC", Bangkok,
julio de 2006 (Foto: GRAIN)



Sobra esta publicación

En Julio del 2006, en Bangkok, FTA Watch, una extensa pero flexible Coalición Tailandesa, organizó el Primer Taller Internacional de Estrategias entre activistas de base que luchan contra los Tratados Bilaterales de Libre Comercio e inversión (TLCs). Para la realización del encuentro contaron con el apoyo de Médicos Sin Fronteras, bilaterals.org y GRAIN. Ese taller de tres días, llamado "Combatiendo los TLCs", fue un evento único para muchos de los participantes (1). Algunos dicen que procesamos en forma colectiva gran cantidad de asuntos cruciales de las estrategias que más tarde llegaron a ser importantes en sus luchas nacionales. Otros consideraron que fue un respaldo significativo para los movimientos sociales. Otros todavía continúan cultivando los vínculos establecidos durante el taller, especialmente en sus escenarios regionales.

Aunque el taller nunca pretendió establecer ningún tipo de plataforma permanente, varios de los organizadores decidieron a comienzos del 2007 avanzar trabajando juntos sobre más instrumentos que permitieran compartir experiencias y lograr mayor comprensión acerca de los TLCs y las crecientes luchas alrededor de ellos. GRAIN y bilaterals.org acordaron inicialmente redactar un documento que proporcione un "panorama general" sobre estos tratados desde una perspectiva política compartida. A ellos pronto se les unió BIOTHAI, un miembro de FTA Watch, que también quería dar un paso adelante en facilitar ayuda para compartir experiencias desde las luchas nacionales. De este modo, el proyecto se convirtió en la realización de una publicación cooperativa. Las tres organizaciones invitaron a muchas de las personas que estuvieron en el taller de Bangkok, así como a otros para unirse en este empeño. La respuesta fue muy positiva y reunimos una colección tan amplia como fue posible de materiales audiovisuales y escritos, con experiencias de pueblos de todo el mundo sobre el impacto que producen en sus vidas los tratados de libre comercio e inversión y también en las luchas de resistencia a los mismos.

Esta publicación se propone tres objetivos. En primer lugar, intenta proveer una comprensión sólida del "frenesí por los TLC" en el que están atrapados gran número de gobiernos. Con frecuencia la gente no entiende muy bien los tratados bilaterales de libre comercio e inversión hasta que sus gobiernos están a punto de firmar uno. Además hay diferencias significativas entre un TLC estadounidense, un TLC japonés y uno entre países del sur. El primer capítulo intenta examinar detenidamente y encontrarle sentido a todo esto.

En segundo lugar, reúne las experiencias de los pueblos en sus luchas contra los TLCs en sus propios países de diferentes partes del mundo. A pesar de que existe una enorme diversidad en estas luchas, tienen también muchas coincidencias, como podrán apreciar a lo largo del capítulo. Para las experiencias que no podían compartirse por escrito, creamos un sitio web de la publicación en el que reunimos entrevistas en audio. Están disponibles en <http://www.fightingftas.org> (también accesible desde www.combatiendolostlc.org). Finalmente, el último capítulo se propone rescatar algunos aprendizajes de las experiencias de los pueblos hasta el presente, los que pueden ayudar a aquellos que todavía tienen que comprometerse en la lucha contra los TLCs.

Algunos comentarios prácticos. El material presentado en esta publicación y el sitio web que lo acompaña es el fruto de un esfuerzo colectivo en el que estuvo involucrada gran cantidad de gente. No está sujeto a derechos de autor ni a otras formas de propiedad, y pedimos disculpas por las fotos y otros materiales de los que no pudimos mencionar la fuente original.(2) Desearíamos apuntar también que la publicación se produjo a lo largo del 2007 y algunos materiales perdieron vigencia durante la etapa de impresión. Por último, avisarles que este material y el sitio web podrían ser incorporados más adelante dentro de bilaterals.org para guardarlo "bajo techo", dado que bilaterals.org ya proporciona una abundante colección de noticias y análisis sobre los

¹ Un resumen del informe está disponible en inglés, español y francés en el sitio www.bilaterals.org

² Podemos corregir con facilidad estas omisiones en el sitio web de la

publicación. Si usted quisiera proponer algún cambio en la presentación en el sitio web, por favor contáctese con fightingftas.org@gmail.com

TLCs y las luchas de los pueblos y es actualizado diariamente desde septiembre de 2004.

Gran cantidad de gente ha participado de este proyecto de una manera u otra, con frecuencia contribuyeron en forma directa para la producción de estos materiales, y nosotros les estamos profundamente agradecidos a todos: Christine Ahn, Anthony Akunzule, Ruperto Aleroza, Jemma Bailey, Andrés Barreda, Marisa Berry, Nicolás Botteghelz, Silvana Buján, Nick Buxton, Byun Jeong-pil, Eva Carazo, Laura Carlsen, Cecilia Cherrez, Choi Sejin, Stefan Christoff, Gabi Cob, Leigh Cookson, Margarita Florez, Sarrah Gasendo, Dawood Hammoudeh, Fernando Hicap, John Hilary, María Eugenia Jeria, Jo Dongwon, Jamal Juma, Beverly Keen, Kole Kilibarda, Aehwa Kim, Chee-hyung Kim, Kate Kirkwood, Ingrid Kossmann, Marie-Eve Lamy, Wol-san Liem, Marc Maes, Min Kyung-woo, Camila Montecinos, Jennifer Moore, Movimiento Cultura contra el TLC, Kwanchai Muenying, Sandra Nicolas, Raquel Nuñez, Armin Paasch, Fabian Pacheco, Rubén Pagura, Paul Pantastico, Charly Poppe, Annette Ramos, Francisca Rodríguez, Silvia Rodríguez, Isaac Rojas, Maria Roof,

Wallie Roux, Manuel Rozental, Azra Talat Sayeed, Devinder Sharma, Burke Stansbury, Aurelio Suarez, Maria Eugenia Trejos, Luis Paulino Vargas, Ramón Vera, Alberto Villareal, Dennis Villeareal, Marjorie Yerushalmi, Raul Zibechi, y todo el staff de GRAIN. Nuestro reconocimiento final para Brot für alle (Suiza), Brot für die Welt (Germany), Christian World Service (New Zealand), Misereor (Germany), XminusY (Netherlands) y otros quienes brindaron apoyo monetario para publicar este material en papel y *on line*..

Si bien esta publicación se presenta primero en inglés, español y francés, damos la bienvenida a las organizaciones que quieran traducirla a otros idiomas o agregarla a sus propios sitios web. Por favor no duden en usar estos materiales de acuerdo a sus deseos.

Aziz Choudry por bilaterals.org
Renée Vellvé y Carlos Vicente por GRAIN
Witoon Lianchamroon por BIOTHA

Diciembre de 2007

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 1991.¹ Australia, Japón y otros países indus-

¹ 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,² 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 transnacionales



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

² 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.

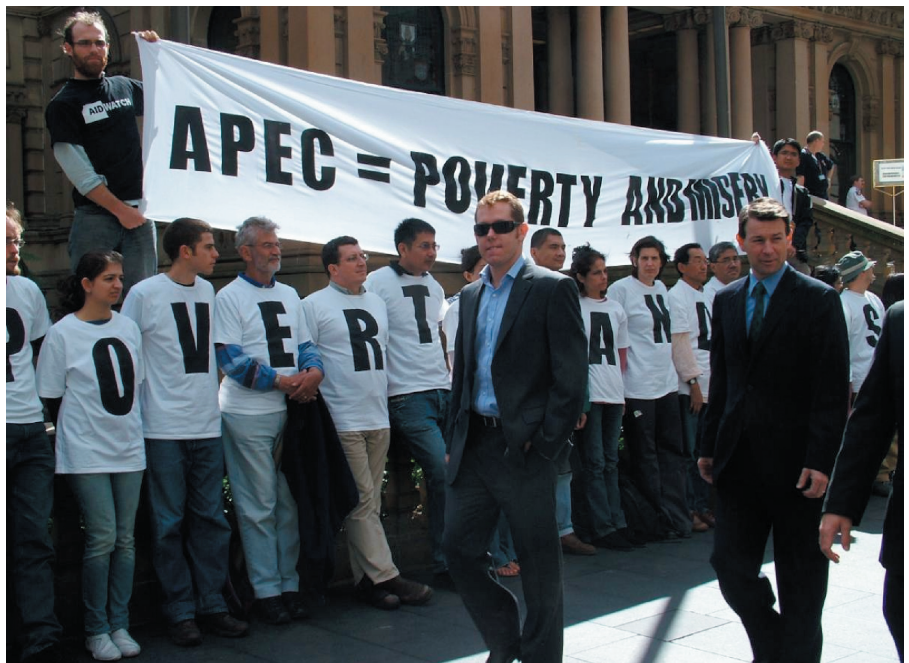
La estrecha interrelación entre el poder estatal, la geopolítica y la explotación empresarial capitalista no es por lo tanto nada nuevo. Los opositores al Tratado de Libre Comercio entre América Central, República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA por sus siglas en inglés) por ejemplo, nos recuerdan 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 un 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”.³

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.⁴ De hecho, esa fecha ha sido utilizada desde entonces cínicamente como garrote para mangonear y hostilizar a los países del Sur e impulsar la ofensiva neoliberal. Mientras la OMC anda a los tombos 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”.⁵



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

³ 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>

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

⁵ 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.⁶ 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.⁷

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

⁶ 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.

⁷ 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".⁸ 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- neo, los atropellos y el doble discurso de Occidente en los foros como la OMC. A través de los tratados bilate- rales, estas potencias han podido enfocar la mira y enfi- lar 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 polí- ticas 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 ecológica- mente destructivo que el Banco Mundial, el FMI y las ins- tituciones financieras regionales le han impuesto a gran parte del mundo en nombre del "desarrollo". Los progra- mas de ajuste estructural, cuya misión era encarrilar a los países por el camino correcto, implican la privatiza- ción 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 ali- mentos, 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 desigualda- des 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 impusie- ron durante décadas la "asistencia técnica" y los prést- mos a los países deudores para prepararlos y acondicio-

narlos para la liberalización total de las inversiones y el comercio, con el Banco Mundial aumentando drástica- mente 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 uti- lizados por los gobiernos donantes como un medio para promover el avance general del neoliberalismo y refor- mas de políticas específicas a través de acuerdos de comercio e inversiones multilaterales, regionales y bila- terales. 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.⁹ 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.

⁸ *Daily Yomiuri*, Tokio, 1 de enero de 2004.

⁹ 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

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.

El actual frenesí por los TLCs

bilaterals.org y GRAIN (Septiembre 2007)

La opción de los TLC bilaterales como herramienta preferida para impulsar el neoliberalismo hoy en día descansa en dos pilares históricos: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés), que demostró de qué manera un TLC puede jalonar la expansión de la globalización capitalista; y el fracaso de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que dejó el camino abierto para muchos más TLCAN.

El TLCAN firmado por México, Canadá y Estados Unidos en 1992 fue una ampliación del TLC entre Canadá y Estados Unidos que entró en vigor en 1989. Debido a su contenido y a su dinámica política y económica Norte-Sur, el TLCAN se convirtió en un modelo para la siguiente ola de acuerdos comerciales bilaterales. El TLCAN abrió camino en diversos aspectos:

- *Tiró abajo los aranceles a las importaciones de productos agrícolas estadounidenses. El maíz, la*

leche y otros productos estadounidenses pasaron a ser tan baratos al sur del Río Grande que pudieron venderse a precios más bajos que los productos mexicanos. Como consecuencia, más de un millón de campesinos mexicanos se vieron obligados a abandonar sus tierras, incapaces de competir con la agroindustria estadounidense subsidiada.

- *Le brindó mayores facilidades a las empresas estadounidenses para establecer fábricas en*

México, para ensamblar y manufacturar allí sus productos y luego mandarlos a bajo costo de vuelta a Estados Unidos. Los trabajadores mexicanos están pagando el costo: eliminación de los derechos laborales, mayor violencia social (especialmente contra las mujeres) y la gran presión emigratoria.

- *Otorgó a las empresas estadounidenses y canadienses el derecho efectivo a demandar al gobierno mexicano por cualquier decisión u omisión en materia de políticas que directa o indirectamente afecte sus expectativas de obtener ganancias por sus inversiones en México. Desde 1996, el gobierno mexicano ha sido demandado por un monto que supera los US\$1.700 millones, a través de 15 controversias inversionista-Estado amparadas en el TLCAN.¹*
- *Proveyó al gobierno de Estados Unidos con una plataforma para imponerle a México (como parte de la "asociación") políticas de seguridad e inmigración, además de normas ambientales y laborales al servicio de los intereses de las empresas estadounidenses. Un ejemplo claro de lo que esto significa puede verse en el campo de la biotecnología, donde México ha asumido el liderazgo en promover la preeminencia legal de lo que dicen los TLC en materia de etiquetado de los alimentos genéticamente modificados, en el seno (y en contra) del Protocolo de Bioseguridad del Convenio de las Naciones Unidas sobre la Diversidad Biológica.²*



Comunidades tailandesas han protestado fuertemente en contra de los TRIPS-plus incluidos en el TLC propuesto entre EE.UU.- Tailandia, por sus implicaciones para los agricultores y las personas que viven con HIV/SIDA.

¹ Para más detalles, ver Scott Sinclair, "NAFTA dispute table", Canadian Centre for Policy Alternatives, marzo 2007, en: http://policyalternatives.ca/documents/National_Office_Pubs/2007/NAFTA_Dispute_Table_March2007.pdf

² Ver GRAIN y African Centre for Biosafety, "Bilateral biosafety bullies", octubre 2006, <http://www.grain.org/briefings/?id=199>.

En una palabra, el TLCAN estableció un nuevo paradigma en términos de los beneficios que pueden brindarles los TLC a las transnacionales.

Aunque los tremendos impactos del TLCAN todavía no han terminado de revelarse en toda su extensión, el sistema de comercio multilateral entró en un grave estado de inercia que la ha dado un ímpetu sin precedentes a los TLC como vía para imponer la liberalización del comercio y las inversiones. La ronda actual de negociaciones comerciales de la OMC – cuya meta es reducir los aranceles de los productos agrícolas y manufacturados importados, abrir el comercio de servicios, desregular la pesca, etc – prácticamente no ha obtenido nada. Su lanzamiento en Seattle en noviembre de 1999 fracasó debido a las tensiones internas entre los miembros de la OMC respecto del ritmo y el alcance de las conversaciones, el resentimiento creciente frente al predominio de un puñado de gobiernos del Norte, y la presión externa de las protestas callejeras masivas que conmovieron la ciudad durante los días de reunión de los miembros de la OMC. Poco tiempo después de iniciada en Doha en noviembre de 2001, la ronda tocó fondo en Cancún en septiembre de 2003, cuando la exasperación política que suscitó la negativa de Estados Unidos y la UE a reducir los subsidios agrícolas internos – al mismo tiempo que exigían a los países abrir nuevas áreas de sus economías a la liberalización – colmó la paciencia de los gobiernos del Sur liderados por la India y Brasil. Las negociaciones volvieron a fracasar en Ginebra en julio de 2006. Los intentos posteriores de revivirlas han sido infructuosos hasta ahora, aunque sería poco inteligente descartar totalmente una nueva revitalización de la OMC.

Se destacan dos momentos en esta serie de crisis:

- Cancún desencadenó un vuelco significativo de la mira y la presión enfocada desde entonces en los TLC. Robert Zoellick, que en ese momento se desempeñaba como Representante Comercial de Estados Unidos, respondió inmediatamente con su programa de “liberalización competitiva”, mediante el cual Estados Unidos pondría a los países del Sur a competir entre sí en la lucha por acceder a los mercados estadounidenses a través de acuerdos bilaterales exclusivos negociados uno a uno. Washington anunció inmediatamente la negociación de varios TLC con Tailandia, Ecuador, Perú, Colombia y poco después con cinco países de América Central. Japón, China y muchos otros gobiernos de Asia y el Pacífico también comenzaron a mostrarse mucho más interesados en los TLC y se dispusieron afanosamente a entrar en negociaciones. En este período muchas personas hicieron suya la frase del economista de la Universidad de Columbia Jagdish Bhagwati, que se refirió al “efecto del recipiente de spaghetti” para describir los peligros implícitos al establecimiento de una red intrincada de reglas de comercio bilaterales divergentes en sustitución de un régimen multilateral más coherente, que sólo un foro mundial como la OMC estaría en condiciones de mantener.
- La suspensión de la Ronda de Doha en julio de 2006 le imprimió nuevos bríos al viraje en pos de los TLC. Si bien Estados Unidos no inició nuevas negociaciones, la UE se abalanzó a entablar conversaciones tendientes a establecer nuevos e importantes TLC con 21 países de América Latina y Asia. Sin embargo, para entonces ya mucho había cambiado desde Cancún.

Los países latinoamericanos habían poco menos que “enterrado” la iniciativa de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y algunos de ellos liderados por Venezuela se embarcaron en una Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) que rivalizaba con aquella. Venezuela ya había abandonado la Comunidad Andina e ingresado al Mercosur, en protesta contra los TLC de varios países andinos con Washington. Los 77 países del África, el Caribe y el Pacífico miembros del grupo ACP estaban ingresando en la última fase de negociaciones con Bruselas para firmar acuerdos de asociación económica (EPA por sus siglas en inglés). Y China –que ya se había asegurado acuerdos parciales pero trascendentes con Tailandia y ASEAN en su conjunto, además de comenzar su periplo con Occidente dando inicio a conversaciones para un TLC general con Nueva Zelanda y luego con Australia– ya se estaba embarcando en una estrategia multifacética de TLC más amplios.

Cumplir con los acuerdos de la OMC ha sido tremendamente difícil, pero los acuerdos bilaterales con disposiciones “OMC plus” a menudo resultan incluso más exigentes. La estrategia de los negociadores comerciales de Estados Unidos y la UE en materia de acuerdos bilaterales es muy clara, y consiste en presionar a los demás gobiernos a avanzar más lejos y más rápido mientras no puedan conseguir lo que ellos quieren en la OMC.

La relación entre los TLC y la OMC

Aunque pudiera parecer que apuntan en distinta dirección, los TLC bilaterales y la OMC multilateral comparten mucho y se complementan de muchas maneras entre sí.

- **Los TLC parecen más limitados que la OMC en términos de a quiénes afectan –pero esto es sólo en apariencia.** Un TLC Canadá – Corea por ejemplo, afectará principalmente las oportunidades de negocios –y por ende de empleo, derechos sociales y toda suerte de marcos regulatorios que se apliquen a los mercados– entre Canadá y Corea. Pero gracias al principio de la “nación más favorecida” que todos los miembros de la OMC tienen que respetar, cualquier privilegio que Corea le conceda a Canadá en el marco del TLC deberá extenderse a otros países que tengan acuerdos similares con Corea. De modo que aunque los TLC se limitan a los países implicados, existe un efecto dominó incorporado que le extiende a otros países los privilegios de mercado bilaterales. Esto facilita mucho el establecimiento de nuevas reglas y normas internacionales de abajo hacia arriba. Más que negociar políticas o mejores prácticas –por ejemplo, para derribar las barreras a las inversiones– a nivel mundial (de manera visible y lenta), los gobiernos pueden generar una serie de hechos consumados, diseminándolos a través de acuerdos bilaterales. Este efecto viral representa una ventaja muy importante de los TLC para potencias como Estados Unidos, Suiza, Japón y la UE. Las grandes potencias pueden hablar efectivamente de “normas internacionales emergentes” –por ejemplo sobre derechos de transmisión televisada o radial, cláusulas sobre derechos de autor o protección de datos de la industria farmacéutica– y luego obligar a todos los demás a aceptarlas.
- **Los TLC Norte – Sur avanzan mucho más allá que la OMC.** Los TLC entre los países industrializados y

los países del Sur contienen por lo general disposiciones más onerosas para éstos últimos que las estipuladas por la OMC (por eso se las denomina OMC plus). Adoptan los acuerdos de la OMC como norma mínima y sobre esa base avanzan más lejos. Esto sucede en las áreas de la propiedad intelectual (ADPIC), las inversiones, y los servicios (AGCS o GATS por sus siglas en inglés) – las tres áreas en que los países industrializados tienen mayor interés de reformas que beneficien a sus empresas. Estados Unidos, la UE y la EFTA han sido los más adeptos a utilizar los TLC con ese objetivo. Japón se ha mostrado hasta ahora más propenso a ceder en las negociaciones ante las protestas de sus socios, por ejemplo en materia de derechos de propiedad intelectual (DPI), aunque esto puede cambiar en cualquier momento.³ Los TLC entre países del Sur generalmente no imponen cambios mutuos trascendentes en materia de políticas, mucho menos políticas que vayan más allá de la OMC (“OMC plus”). Una excepción importante al carácter “OMC plus” de los TLC Norte – Sur se da en materia de migración. El capital del primer mundo debe tener libertad de movimiento a través de las fronteras, pero la movilidad de los trabajadores del Tercer Mundo sigue siendo un tema delicado.⁴

- **Los TLC hacen caso omiso si la OMC cumple o no con sus objetivos.** La OMC permite la existencia de los TLC bajo ciertas condiciones.⁵ Los TLC están considerados por la OMC, en el mejor de los casos, como “excepciones” a la regla de no discriminación en las relaciones comerciales. Se los tolera como iniciativas extracurriculares, en tanto que el “verdadero negocio” de reformar las reglas del comercio mundial tiene que llevarse a cabo en el ámbito multilateral más abarcador. Los políticos y los expertos polemizan en torno a si los TLC perjudican a la OMC (al dispersar la capacidad de negociación y desviar el comercio), o si por el contrario la benefician (al fomentar efectivamente la liberalización del comercio). Lo que está claro es que se está dedicando mucha energía al diseño de acuerdos de comercio fragmentarios por fuera y a mucha distancia de la lenta marcha de la OMC.⁶ Entretanto, algunos de los principales países del Sur como China, India y Brasil están incrementando cada vez más sus cuotas respectivas del mercado mundial (no como consecuencia de los TLC sino gracias a la aplicación de programas nacionales agresivos). Los TLC permiten que los países elijan a discreción sus socios comerciales privilegiados (mercados), en momentos en que el poderío comercial está cambiando de manos.
- **Los TLC cumplen funciones mucho más amplias que la OMC.** Aunque los TLC hacen a la vez menos y más que la OMC y la retrasan en el logro de nuevos niveles de consenso sobre la reforma del comercio, la comparación entre ambos termina allí. Si bien es



(Photo: Chamsaesang)

“Los TLC bilaterales y regionales en la zona del Asia y el Pacífico son la expresión formal de hasta dónde nos han llevado nuestros respectivos sectores privados... son en realidad una manifestación del trabajo mancomunado de las empresas y el gobierno”.

Susan Schwab, Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, 2006⁷

cierto que uno de sus componentes centrales es el impulso al comercio –sea a partir de la competencia, la cooperación o ambos– los TLC son fundamentalmente una herramienta para profundizar las relaciones. En el caso de los acuerdos Norte – Sur, éstas son en general relaciones de dominación. Estados Unidos, por ejemplo, reduce sus aranceles para algunas exportaciones colombianas (“acceso al mercado”) y a cambio obtiene soberanía y libertades indescriptibles para que sus empresas operen en Colombia. Un país como Estados Unidos no elige a un país como Colombia para un TLC porque lo considere un gran socio comercial, sino por razones geopolíticas: por ejemplo, para asegurar su presencia en América Latina, aislar y debilitar al presidente Chávez en la vecina Venezuela, para aumentar su influencia en Colombia y permitirle fumigar con avionetas los cultivos de coca; para operar más de cerca en la guerra contra las guerrillas de las FARC, etc. En los acuerdos Sur-Sur, siempre hay un componente de demostración de poder, pero la mayoría de ellos se desarrollan en un contexto regional en el que es necesario generar cierto grado de cooperación. Los TLC son a la vez herramientas de política exterior e instrumentos económicos que usan los gobiernos de los países individuales (o agrupamientos regionales de Estados).

trato “especial y diferenciado” entre los países. Los TLC que abarcan el comercio de servicios tienen que ceñirse al Artículo 5 del Acuerdo del AGCS, que permite trato especial y diferenciado, así como algunas otras flexibilidades.

⁶ A pesar de todas sus reglas y burocracia, la OMC no vigila en realidad los TLC. Se supone que hay un comité que los revisa, para asegurar que se cumpla lo dispuesto por el artículo XXIV y demás. Pero aunque el comité se reúne, su tarea prácticamente es inexistente desde que comenzó a operar la OMC en 1994. De los 194 TLC que se presentaron al comité para ser revisados hasta marzo de 2007, solamente 19 pasaron por todo el procedimiento de análisis –apenas un 9%.

⁷ Transcripción de la entrevista a Susan Schwab, *Financial Times*, Londres, 17 de noviembre de 2006.

http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=6505

³ Ver GRAIN, “Japan digs its claws into biodiversity through FTAs”, *Against the Grain*, agosto 2007, <http://www.grain.org/articles/?id=29>

⁴ Hay actualmente 192 millones de emigrantes en el mundo, la mayoría ciudadanos de países del Tercer Mundo que han emigrado a países industrializados en busca de trabajo.

⁵ Estas condiciones se describen en el Artículo XXIV del GATT. Allí dice que los miembros de la OMC pueden establecer TLC suplementarios siempre que: (a) eliminen, y no simplemente reduzcan, los aranceles y barreras no arancelarias (b) en un período de tiempo razonable (habitualmente interpretado como entre 10 y 12 años) y (c) cubran “sustancialmente todo el comercio” entre las partes (habitualmente interpretado como entre 85 y 90%). El Artículo XXIV del GATT se aplica solamente al comercio de bienes y, en ese entendido, no permite ningún



(Photo: Courtesy Health Gap)

Las empresas fijan la agenda

Los objetivos de la negociación de un TLC son formulados por las empresas y los gobiernos en estrecha colaboración. Por ejemplo, la agroindustria y las empresas farmacéuticas estadounidenses han sido guionistas y promotores de las disposiciones "ADPIC plus" en los TLC. En su informe de abril de 2004 sobre las disposiciones relativas a los DPI en el TLC Estados Unidos - Marruecos, el Comité Funcional Asesor de la Industria en materia de Derechos de Propiedad Intelectual para Asuntos de Política Comercial del gobierno estadounidense (IFAC-3), declara que "saluda con satisfacción el compromiso de Marruecos de proporcionar protección de patentes a plantas y animales y la confirmación de ambas Partes de que se dispondrá de patentes para cualesquier nuevos usos y métodos de uso de un producto ya conocido para el tratamiento de seres humanos y animales. Esto permite contar con la protección de las patentes para las plantas y animales transgénicos que sean nuevos, que impliquen actividad inventiva y que sean aptos para una aplicación industrial". Y luego sigue destacando que "esto representa una mejora significativa respecto de los compromisos realizados por Chile y el CAFTA en sus TLC con Estados Unidos, que obliga a los negociadores estadounidenses a insistir en todos los futuros TLC para que se permitan las patentes tanto para plantas como para animales".⁸

Está meridianamente claro que se trata de una estrategia mundial -no caso a caso- de la industria estadounidense. El IFAC-3 es una auténtica usina de las empresas titanes de Estados Unidos. Entre sus miembros están Pfitzer y Merck, Eli Lilly, la Organización de la Industria Biotecnológica (*Biotechnology Industry Organisation*), la Asociación de Fabricantes e Investigadores Farmacéuticos de EEUU (*Pharmaceutical Research and Manufacturers of America -PhRMA*), Time Warner, Anheuser-Busch, y la Alianza Internacional de la Propiedad Intelectual (*Internacional Intellectual Property Alliance*), que es la coalición de industrias privadas de Estados Unidos fundadas en los derechos de autor.⁹ Al decir del experto en Propiedad Intelectual Peter Drahos: "El IFAC es un comité que se ensucia las manos revisando y redactando acuerdos específicos. Hace este trabajo técnico para todas las iniciativas de comercio estadouni-

denses en materia de propiedad intelectual, sean bilaterales, regionales o multilaterales. Por lo tanto, es capaz de coordinar a nivel técnico el trabajo desplegado en los distintos foros, y asegura así que las iniciativas comerciales que Estados Unidos negocia promuevan normas de propiedad intelectual que sean de conveniencia para la industria estadounidense. La experticia técnica del IFAC, así como la experticia que tiene a su disposición a través de los departamentos jurídicos del sector privado que lo integra, implica que, por ejemplo, puede evaluar minuciosamente las normas de propiedad intelectual de un país que esté solicitando ingreso a la OMC, y puede proporcionar recomendaciones detalladas sobre las normas que los negociadores de la oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) deben conseguir que se incluyan en una negociación".¹⁰

La Secretaría de la Coalición de Empresas del TLC Estados Unidos-Tailandia está compuesta por el Consejo Empresarial de Estados Unidos - ASEAN que representa a las empresas estadounidenses con intereses en ASEAN, y la Asociación Nacional de Fabricantes (*National Association of Manufacturers - NAM*), el grupo de presión más importante de la industria estadounidense en materia comercial. La NAM se ufana de que "Nuestra voz no está comprometida por intereses que no sean los de la industria".¹¹ FedEx, General Electric, New York Life, Time Warner y Unocal componen la presidencia empresarial de la coalición. Su Comisión Directiva incluye a: AIG, Cargill, Caterpillar, Citigroup, la Asociación de Refinadores de Maíz (*Corn Refiners Association*), la Coalición de Industrias de Servicios (*Coalition of Services Industries*), Dow Chemical, Ford, el Consejo Nacional de Productores Porcos (*National Pork Producers Council*), PhRMA, PriceWaterhouseCoopers, la Asociación de Industria de Valores (*Securities Industry Association*), United Parcel Service (UPS) y la Cámara de Comercio de Estados Unidos (*US Chamber of Commerce*).¹²

Estas coaliciones empresariales desempeñan un papel preponderante en la formulación de los objetivos de las negociaciones de los TLC de Estados Unidos, y reconocen bastante abiertamente sus intereses creados y su afán de levantar las apuestas y obtener cada vez mayores beneficios. El TLC recientemente firmado entre Estados Unidos y Corea, por ejemplo, contó con fuerte respaldo de la Asociación Estadounidense de Seguros (*American Insurance Association*) que busca abrir el octavo mercado de seguros más grande del mundo. *BusinessEurope* (anteriormente conocida como la Unión de las Confederaciones Industriales y de Empleadores de Europa -UNICE) también expresa con franqueza sus objetivos respecto de los TLC: "Dada la importancia creciente que tienen los servicios en las exportaciones de la UE, cualquier TLC futuro debe asegurar la más amplia liberalización de sectores claves como los servicios financieros, las telecomunicaciones, los servicios profesionales y empresariales y los servicios de correos de entrega inmediata...La UE tiene ventajas comparativas evidentes en el área de los servicios, y es necesario asegurar que esas ventajas queden cristalizadas en los futuros TLC".¹³

⁸ The Free Trade Agreement (FTA) US-Morocco: The Intellectual Property Provisions. Report of the Industry Functional Advisory Committee on Intellectual Property Rights for Trade Policy Matters (IFAC-3), 6 de abril de 2004. http://www.ustr.gov/assets/Trade_Agreements/Bilateral/Morocco_FTA/Reports/asset_upload_file164_3139.pdf

⁹ Informe IFAC-3, 6 de abril de 2004, ibid.

¹⁰ Peter Drahos, "Expanding intellectual property's empire: the role of FTAs", Research School of Social Sciences, Universidad Nacional Australiana, Canberra, noviembre 2003. <http://www.grain.org/rights/tripsplus.cfm?id=28>

¹¹ NAM at a Glance. Sitio web de la NAM: www.nam.org/s_nam/doc1.asp?CID=53&DID=224181

¹² Sitio web de la Coalición de Empresas del TLC Estados Unidos-Tailandia. <http://www.us-asean.org/us-thai-fta/>

Nippon Keidanren – la federación empresarial más grande del Japón – resultó un grupo de presión clave en la formulación de las ambiciones de Tokio respecto de los TLC con Singapur, México, Corea del Sur e Indonesia. El conglomerado de la industria láctea de Nueva Zelanda, Fonterra, creado a partir de la fusión de las dos cooperativas lecheras más grandes del país y la Dirección de la Industria Láctea de Nueva Zelanda, mantiene una relación estrecha con los funcionarios de comercio neocelandeses y es un partidario agresivo de la liberalización del comercio agrícola. Fonterra es uno de los principales promotores de un TLC China-Nueva Zelanda, porque quiere sacar provecho de la creciente demanda china de productos lácteos. El Consejo Empresarial Australia - China (*Australia-China Business Council*), que está cabildeando activamente a favor de un TLC China - Australia, tiene como vicepresidentes a los presidentes de la empresa Australia/Asia Gas y BHP Billiton Petroleum, y su ejecutivo de relaciones corporativas viene de la empresa Rio Tinto.

Pero las transnacionales del Sur como la tailandesa Charoen Pokphand (CP), también han incidido protagónicamente en las negociaciones de los TLC para defender sus propios intereses, que a menudo se contraponen a los de los campesinos y pequeños agricultores. “Nuestro Primer Ministro Thaksin Shinawatra acordó con el Primer Ministro de Japón que Tailandia no insistirá más en retirar el arroz de la mesa de negociaciones [del TLC Japón - Tailandia] para permitir que las negociaciones puedan avanzar. Creo que Japón debería demostrar su buena voluntad no retirando otros productos, como el camarón, el pollo y los frutos del mar”, declaró Pornsilpa Patcharintanakul, alto ejecutivo de CP y subsecretario de la Cámara Tailandesa.¹⁴

Elementos clave para entender los TLC

Para entender el juego y la estrategia general de los TLC es necesario analizar todos los diferentes procesos y extraer los rasgos clave de estos acuerdos. No es algo difícil de hacer –y es imprescindible hacerlo si se quiere dilucidar su poderío y saber cómo enfrentarlos.

Los TLC son sólo una de las herramientas: A pesar del fuerte énfasis actual en los TLC, nadie pone todos los huevos en la misma canasta. Las grandes potencias como Estados Unidos y la UE suelen utilizar una gama amplia de instrumentos para presionar a los países más chicos a adoptar sus prescripciones en materia de política económica. Utilizan las agencias de las Naciones Unidas, las instituciones financieras internacionales (el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, los bancos de desarrollo regionales), la OMC, sus propios aparatos de cooperación para el desarrollo, las políticas unilaterales y los viejos y conocidos acuerdos regidos por el garrote y los incentivos, para construir alianzas y asegurar cambios en las políticas. Aunque los TLC permiten avances en profundidad, es importante no considerarlos como la única pieza del engranaje.



¿Qué quieren decir con eso de una relación equilibrada?

No todos los TLC son iguales: Algunos TLC son esencialmente elementos de dominación.¹⁵ Otros son más bien de cooperación. La mayoría presentan inevitablemente una combinación de ambos aspectos, pero con mezclas distintas.

Los TLC Norte-Sur están pensados, en general, para abrir los países del Sur a las empresas privadas del Norte y permitir que éstas puedan operar libremente. Eso se logra fundamentalmente a través de las disposiciones sobre inversiones, propiedad intelectual y servicios (los tratados bilaterales de inversión funcionan de la misma manera), que constituyen los tres capítulos de mayor interés para los países industrializados en un TLC, aunque existen además muchos otros que también son importantes (ver el cuadro: Anatomía de un TLC). Los países del Sur supuestamente obtienen mayor acceso a los mercados: supuestamente pueden vender más al país “desarrollado”, ya que la rebaja de aranceles haría que sus productos (y servicios, si es que exportan alguno) sean más competitivos. La reciprocidad entre dos socios desiguales no los convierte en iguales, por el contrario, refuerza las relaciones de dominación inequitativas. Para que todo este esquema funcione, los países del Norte incluyen a menudo algún aporte directo de fondos destinados a generar capacidad para el comercio o a la cooperación para el desarrollo –un refresco “dulce” para que los países del Sur se traguen más fácilmente la amarga “medicina” de la dominación.

Los TLC Sur-Sur, que florecen actualmente como hongos, son acuerdos invariablemente más débiles. Hasta ahora han sido esencialmente programas de reducción arancelaria: las dos (o más) partes acuerdan bajar los aranceles que se aplican a las exportaciones respectivas, y sólo para una lista limitada de productos.¹⁶ Los gobiernos de América Latina establecieron muchos acuerdos de este tipo cuando abandonaron en la década de 1980 la estrategia de sustitución de importaciones y adoptaron la del desarrollo orientado a las exportaciones. Últimamente, este tipo de TLC simple se ha vuelto popular entre los gobiernos de Asia, como forma de reavivar el comercio regional y seguir evaluando las posibilidades

¹³“UNICE strategy on an EU approach to free trade agreements”, Union of Industrial and Employers’ Confederations of Europe, Bruselas, 7 de diciembre de 2006, http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=7265

¹⁴Citado en el *SiamRath Daily* del 27 de octubre de 2004.

¹⁵Además de la gama ‘dominación - cooperación’, los TLC difieren mucho en su nombre y detalles. Tenemos tratados de libre comercio (TLC), acuerdos de comercio preferencial (ACP), acuerdos de cooperación económica (ACE), acuerdos de asociación económica (EPA por sus

siglas en inglés), acuerdos de asociación económica reforzada (CEPA por sus siglas en inglés), acuerdos de asociación económica estratégica (SEPA por sus siglas en inglés), acuerdos de cooperación económica reforzada (CECA por sus siglas en inglés), acuerdos comerciales regionales (RTA por sus siglas en inglés), acuerdos de asociación (AA), etc.

¹⁶Habitualmente se los denomina “Acuerdos de comercio preferencial” (ACP o PTA por sus siglas en inglés) o incluso acuerdos preferenciales “parciales”.

Anatomía de un TLC de los EE.UU.

Un típico TLC “integral” puede cubrir 20 puntos.

- **Inversión:** un conjunto de derechos para garantizar que las empresas de una de las partes pueden instalarse y operar en el otro país sin interferencia por parte del Estado; incluye la observancia de esos derechos, el derecho de los inversionistas extranjeros a demandar al gobierno y un mecanismo de solución de controversias independiente que se basa en el arbitraje a puerta cerrada en el Banco Mundial en lugar de los tribunales nacionales.
- **Propiedad intelectual:** un conjunto de derechos para garantizar que las empresas de una de las partes puedan poseer, como propiedad exclusiva y por el periodo más largo de tiempo posible, cualquier tipo de conocimiento o información (marcas, variedades de plantas y animales, fórmulas de drogas, transmisiones por satélite, páginas web descargadas en los ordenadores, métodos comerciales, etc) en el otro país; incluye la observancia de esos derechos por medio de legislación penal, en lugar de civil. Generalmente incluye el cumplimiento obligatorio de una serie de tratados internacionales de propiedad intelectual
- **Servicios:** el derecho de las empresas de una de las partes de poseer y operar en todas las industrias de servicios del otro país: banca, derecho, servicios contables, salud, edu-

cación, agua, energía, cultura, comunicaciones, transporte, etc (Un “servicio”, se ha dicho, es algo que no se puede tirar con el pie)

- **Servicios financieros:** disposiciones específicas para liberalizar los seguros, pensiones y servicios relacionados con la banca, la eliminación de los controles de capital en caso de que existan.
- **Medio ambiente:** las dos partes se comprometen a aplicar sus propias leyes sobre medio ambiente; puede incluir el cumplimiento obligado de algunos tratados internacionales de medio ambiente.
- **Contratación pública:** el derecho de las empresas de una de las partes a suministrar el gobierno (nacional, provincial o estatal y municipal) de la otra en su adquisición o utilización de bienes y servicios a fines gubernamentales
- **Medidas sanitarias y fitosanitarias:** se aplicarán las normas de los EE.UU. (por ejemplo, no puede haber barreras a la comercialización de OGMs)
- **Obstáculos técnicos al comercio:** se aplicarán las normas de los EE.UU. (por ejemplo, no puede haber etiquetado de OGMs)
- **Acceso a los mercados:** aranceles específicos y cuotas, especialmente en agricultura, pesca y productos textiles.
- **Transparencia:** el derecho de las empresas de una de las partes a ser informadas de las nuevas leyes que se están redactando en el otro país y el derecho a hacer observaciones

sobre las leyes antes de su adopción, a fin de que no sean desfavorables al inversionista extranjero.

- **Trabajo:** ambas partes se comprometen a aplicar sus propias leyes laborales, podrán incluir un compromiso de aplicar una serie de normas de la Organización Internacional del Trabajo (pero no los convenios de la OIT)
- **Comercio electrónico:** prevención de los impuestos sobre las transacciones comerciales realizadas a través de Internet.
- **Normas de origen:** umbrales para determinar cuándo un producto puede ser considerado “hecho en ___” para el acceso a los mercados; para productos textiles los EE.UU. aplica una regla de “el hilo delante” (el hilo en sí debe ser de los EE.UU.)
- **Política de competencia:** las dos partes se comprometen a aplicar sus propias leyes anti-monopolio
- **Aduanas:** medidas acordadas para acelerar aduanas.
- **Medidas de defensa comercial:** permisos limitados para salvaguardias temporales en caso de aumento de las importaciones como consecuencia de la apertura de los mercados.
- **Solución de controversias:** arbitraje en un foro a elección; considera el pago de tasas como remedio cuando la queja se refiere a leyes laborales o ambientales.

Varias de estas cuestiones han sido declarados “no negociables” por los gobiernos del Sur en la OMC.

de la integración económica, que a pesar de años de conversaciones oficiales sigue sin rendir muchos resultados en el continente. Hoy en día, sin embargo, los TLC Sur-Sur están comenzando a tener un carácter más amplio, dejando de ser meros programas de reducción arancelaria para pasar a ser pactos de liberalización económica más amplios, incluyendo servicios e inversiones. Pero todavía no les dictan cambios de política a los países firmantes, como sí lo hacen los acuerdos Norte-Sur.

Los TLC tienen motivaciones más amplias que el “comercio”: Están mayoritariamente orientados por una mezcla de intereses geopolíticos, de seguridad y económicos. Los intereses geopolíticos –las relaciones de poder entre los países– son bastante evidentes en los TLC tanto de Estados Unidos como de la UE, no solamente por la selección de países con los que buscan establecer TLC, sino también por sus contenidos. Veamos algunos ejemplos:

- Estados Unidos está utilizando los TLC para socavar la oposición social y política a Israel en el Medio Oriente y el mundo árabe en general. Los siguientes son ejemplos de esta estrategia: los TLC acordados con Jordania, Bahrein y Marruecos; el componente

palestino del TLC Estados Unidos-Israel; las Zonas Industriales Calificadas Israel-Egipto, auspiciadas por Estados Unidos; el juego al que ha sometido a Egipto (Estados Unidos tienta a Egipto con la zanahoria del TLC y luego la esconde, se la muestra otra vez y la vuelve a esconder dependiendo de la situación del momento); y el proyecto general de un TLC entre Estados Unidos y el Medio Oriente en su conjunto.

- Los TLC con Estados Unidos han generado problemas serios para las alianzas regionales del mundo árabe como el Consejo de Cooperación del Golfo (GCC por sus siglas en inglés) y la Liga Árabe. Una de las reglas del GCC es que ninguno de sus miembros puede entablar independientemente un TLC con un país extra-bloque. Bahrein violó esa regla al firmar un TLC con Estados Unidos, un hecho que generó gran tensión al interior del grupo durante varios años. El nuevo acuerdo de Estados Unidos con Omán y las negociaciones que mantiene con los Estados Árabes Unidos han generado un “hecho consumado” que el GCC –especialmente Arabia Saudita– no tuvo más remedio que aceptar. A consecuencia del TLC con Washington, Bahrein se vio obligado a abandonar el

boicot a Israel que desde hace muchos años lleva adelante la Liga Árabe. El acuerdo entre Estados Unidos y Marruecos le impide a Marruecos aplicar preferencias comerciales a terceros países no exportadores netos de ciertos productos agrícolas. Por este motivo, Marruecos no puede cumplir a cabalidad sus compromisos en el marco del Acuerdo de Agadir, un TLC entre los países árabes cuyo propósito es servir de plataforma de lanzamiento para un TLC de toda la Liga Árabe. Y a todo esto se suma la alharaca de que el “capitalismo detiene al terrorismo”. Al anunciar el inicio de las negociaciones para el Tratado Bilateral de Inversiones (TBI) de Estados Unidos y Pakistán en septiembre de 2004, Robert Zoellick afirmó: “Pakistán y Estados Unidos son socios en el combate al terrorismo mundial. Un TBI fundado en los elevados estándares normativos que contiene nuestro texto modelo, puede jugar un papel importante en el fortalecimiento de la economía de Pakistán y generar de esta forma nuevas oportunidades para los exportadores e inversionistas de ambos países, y contribuir asimismo a lograr las condiciones económicas que contrarresten el terrorismo”.¹⁷

- En América Latina, Washington ha utilizado los TLC para alcanzar diversas metas geopolíticas: controlar la frontera con México (a través del TLCAN), crear una zona de amortiguación contra Chávez (ofreciéndole un Acuerdo Marco sobre Comercio e Inversiones –TIFA por sus siglas en inglés—, un TBI y un TLC a Uruguay, dividiendo así al Mercosur, un pilar económico en el que Chávez quisiera poder apoyarse), para aislar a Brasil (nuevamente cortejando a Uruguay y desestabilizando al Mercosur) y para mantener su predominio económico (por ejemplo a través del Canal de Panamá) y militar en la región (en particular, en Colombia, donde los asesores militares estadounidenses están instalados cerca de la frontera venezolana, ayudando al ejército colombiano en la lucha contra las FARC. Del mismo modo que en el Medio Oriente, la ofensiva de Washington en pos de TLC en América Latina también ha generado grandes tensiones en los bloques regionales –no solamente en el Mercosur, sino también en la Comunidad Andina. Cuando el Senado estadounidense dio el visto bueno al TLC Estados Unidos – Perú, el mundo empresarial manifestó alborozado: “En la medida que los peruanos [ahora] han conquistado nuevas opciones para su futuro, no tendrán que recurrir a Chávez para obtener respuestas”.¹⁸ Bush está ahora cabildeando en el Congreso para que éste ratifique el acuerdo con Colombia como “la principal herramienta política estadounidense” para frenar a Chávez.¹⁹
- Los TLC de la UE abordan de manera explícita los temas militares. El acuerdo iniciado con Siria contiene

una cláusula especial que compromete a Damasco a sumarse a la empresa de establecer en toda la región una “zona verificable de Medio Oriente libre de armas de destrucción masiva, nucleares, biológicas y químicas y sus sistemas de lanzamiento”.²⁰ La UE ha estado buscando lo mismo con Irán, y ha logrado incluso detener (al menos provisoriamente) el programa de enriquecimiento de uranio de Teherán, como condición para reanudar las conversaciones sobre un TLC.²¹ Entretanto, Bruselas ha estado vacilando si incluirá o eliminará la cláusula sobre las armas de destrucción masiva en su TLC con la India como potencia nuclear,²² mientras que en los TLC que está negociando con América Central y la Comunidad Andina, en cambio, avanza hacia un compromiso más amplio, que no sólo habla de impedir la “proliferación de armas de destrucción masiva” sino de “luchar contra el terrorismo”.²³

- La estrategia del gobierno australiano en materia de TLC está empezando a mezclarse descaradamente con sus objetivos militares. Antes de iniciar conversaciones para un TLC con Japón en 2007, firmó un pacto de cooperación de seguridad conjunta con este país oficialmente desmilitarizado.²⁴ Los planes para un TLC Australia – Israel, que estaría concluido justo a tiempo para las celebraciones del sexagésimo aniversario de Israel en 2008, están estrechamente ligados a los planes de cooperación conjunta en materia de defensa, además de las oportunidades de negocios para la venta de armas de alta tecnología que se supone generará el acuerdo.²⁵

“El mensaje que se le está transmitiendo a todo el mundo es que la política de EEUU es firmar TLC con otros países sólo si éstos están dispuestos a adherir a las posiciones de Estados Unidos en materia de política exterior. En otras palabras, un TLC no es necesariamente un acuerdo por el cual las partes se benefician de la expansión del comercio, sino más bien un favor que se otorga a cambio del respaldo a la política exterior estadounidense”.²⁶

Sydney Weintraub, Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales.

Los fuertes intereses de política exterior que subyacen en los TLC de Estados Unidos ayudan a explicar porqué Washington elige países con los que comercia muy poco para firmar TLC. Es difícil desenredar la madeja de

¹⁷“United States, Pakistan Begin Bilateral Investment Treaty Negotiations”, comunicado de prensa del Representante Comercial de Estados Unidos, 28 de septiembre de 2004, <http://www.state.gov/e/eb/rls/prsr/2004/36573.htm>

¹⁸“Peru is in, now where’s Colombia?” *Business Investor’s Daily*, Editorial, 4 de diciembre de 2007. <http://www.investors.com/editorial/editorial/content.asp?secid=1501&status=article&id=281664179614983>

¹⁹Agencia France-Presse, “Bush wields Colombia trade deal to halt Venezuela” (Bush esgrime el acuerdo comercial con Colombia para frenar a Venezuela), Washington DC, 8 de diciembre de 2007, http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=10626

²⁰Acuerdo de Asociación UE-Siria de 2004, Artículo 4, en http://www.bilaterals.org/IMG/pdf/com2004_0808en01.pdf

²¹Dilip Hiro, “No Carrots, All Stick”, *Mother Jones*, 8 de noviembre de 2004, http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=941

²²“EU aide worried by calls to drop India WMD clause”, Reuters, 2 de

marzo de 2007, en

http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=7311

²³Proyecto de directiva de negociación UE-CAN en http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=8334 y Proyecto de directiva de negociación UE-América Central en http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=8336. No hay ninguna mención al terrorismo ni a las armas de destrucción masiva en el proyecto de directiva de negociación UE-ASEAN.

²⁴Kyodo, “Japan, Australia strike strategic security cooperation agreement”, Tokio, 13 de marzo de 2007.

http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=9759

²⁵Mark Dodd, “Israeli deal to boost defence”, *The Australian*, 26 de septiembre de 2007. <http://www.theaustralian.news.com.au/story/0,25197,22483470-15084,00.html>

²⁶Sidney Weintraub, “The politics of US trade policy”, BBC, 3 de septiembre de 2003. <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/3169649.stm>

intereses geopolíticos y consideraciones relativas a la seguridad que dan vida a los TLC. Las preocupaciones asociadas a la seguridad no abarcan solamente las armas y las fronteras. Las agendas de seguridad que se proyectan en los TLC se extienden hoy visiblemente a la energía y la alimentación, incluso aunque ambas dependan del comercio.

- Países como China, Japón, Estados Unidos y la UE -todos ellos grandes promotores de los TLC- dependen en gran medida de otros países extranjeros para satisfacer sus necesidades de energía. En su acuerdo pendiente con Brunei, Japón incluyó por primera vez un capítulo sobre energía, que le asegura a Tokio el suministro garantizado de petróleo y gas. Lo mismo ocurrió en el TLC Japón - Indonesia. El TLC largamente pendiente entre la UE y el GCC, que se está negociando desde 1990, supuestamente permitirá que empresas de la UE sean propietarias de compañías petroquímicas en los Estados del Golfo. Los aranceles que aplica la India al aceite de palma, que se utiliza para producir agrocombustibles, han sido una preocupación central que ha detenido el TLC India - ASEAN.

- Japón y China dependen agudamente del mundo exterior para su seguridad alimentaria, y esto se refleja en sus estrategias de cara a los TLC. Los TLC son una herramienta que le permite al Japón asegurarse el suministro de algunos alimentos, sobre los cuales le puede imponer al país proveedor normas de salud e inocuidad específicas. Con los países de ASEAN, Japón ha negociado cláusulas para las frutas tropicales y los frutos del mar; con Australia negociará normas para la carne y los lácteos; y cualquier TLC que pueda firmar con China ciertamente abarcará las verduras y las oleaginosas. La preocupación japonesa por su seguridad alimentaria se traduce también en su actitud sistemática de excluir el arroz en los TLC para poder conservar los aranceles altos que aplica a las importaciones de este producto (más de 500%) - permi-



Bush "negociando" con Toledo. (Imagen: Carlin)

tiéndole así preservar la viabilidad de la industria arrocera nacional - y en su afán de negociación de mayor acceso a las aguas de pesca. La agenda de seguridad alimentaria de China se aprecia claramente en Asia, donde se puede ver cómo los chinos están trabajando a largo plazo para construir un sistema tercerizado de suministro de alimentos de respaldo desde el exterior. La liberalización del comercio agrícola ha sido el primer efecto de los TLC firmados por China con ASEAN y con Tailandia y los acuerdos de China con Filipinas.²⁷ Parte de ese impacto ha sido la inundación de los mercados locales con frutas y verduras chinas baratas, lo que ha ocasionado grandes problemas a los campesinos tailandeses y filipinos. Pero la otra parte es el efecto que han tenido las compras de tierras con capitales chinos y sus inversiones empresariales para desarrollar la producción de alimentos a nivel local para la exportación a China, en particular de alimentos básicos como el arroz.²⁸

Lo económico es básico - pero potente: Los TLC y TBI Norte - Sur son en realidad herramientas para ampliar los derechos de inversión, las oportunidades y los ambientes propicios para las transnacionales del Norte. Dentro de este marco, los

derechos de propiedad - y muy especialmente los derechos de propiedad intelectual- son un factor crucial. Los derechos de inversión y los derechos de propiedad son prácticamente dos caras de la misma moneda: lo que está en juego es en manos de quién están los bienes. Muchos TLC y TBI específicamente incluyen los DPI en sus definiciones de "inversión". Esto significa control *privado* de bienes *privados*, por encima y en contra del interés público y las ideas previamente reivindicadas acerca del papel del Estado. A esto se reducen la mayoría de los TLC Norte- Sur: expandir el control y la propiedad de los recursos productivos en manos de las transnacionales con raíces históricas en el Norte.

Los TLC proporcionan este control al establecer reglas y normas - impulsadas por el Norte - que son finalmente acordadas por ambas partes. Una vez acordadas, los gobiernos del Sur a menudo deben rescribir varias de sus leyes nacionales para reflejar estas normas, y ambas partes establecen organismos conjuntos para vigilar la aplicación del acuerdo. Para asegurarse que todo funcione, se incorporan una serie de mecanismos de solución de controversias.

Varios estudios del Banco Mundial y la UNCTAD demuestran que no existe una relación directa de causa-

²⁷Ver la sección sobre China-ASEAN del sitio web [bilaterals.org](http://www.bilaterals.org/rubrique.php?id_rubrique=95) en http://www.bilaterals.org/rubrique.php?id_rubrique=95; Kingkorn Narintarakul, "Thai-China free trade agreement for whose benefit?", Asia Pacific Network on Food Sovereignty (APNFS), 2004 en <http://www.apnfs.org/docs/apnfs2004kingkorn.pdf>; Natividad Bernadino, "The ASEAN-China free trade area: issues & prospects", APNFS, 2004 en <http://www.apnfs.org/docs/apnfs2004naty.pdf>

²⁸GRAIN, "China-Philippines hybrid rice tie-up", 29 de octubre de 2002 en <http://www.grain.org/hybridrice/?lid=18> y "Hybrid rice and China's expanding empire", 6 de febrero de 2007 en <http://www.grain.org/hybridrice/?lid=176>. Ver también TJ Burgonio, "Probe sought on bio-fuels pacts between RP and China", *Philippine Daily Inquirer*, 20 de mayo de 2007, en http://newsinfo.inquirer.net/breakingnews/nation/view_article.php?article_id=67037

lidad entre la firma de un acuerdo de inversiones y el ingreso de flujos mayores de inversión extranjera. China, Sudáfrica y Brasil son claros ejemplos de países que capturaron grandes flujos de inversión en los últimos años sin contar con ese tipo de acuerdos. Es más, la firma de dichos acuerdos puede acarrear costosas disputas legales por no garantizar un ambiente o condiciones adecuadas para las inversiones, dejando como saldo pérdidas financieras netas.

Los derechos que obtienen las transnacionales a través de estos acuerdos incluyen los siguientes:

- recibir un trato no menos favorable que el de las empresas nacionales (“trato nacional”)
- recibir el “mejor” trato que se le ofrezca a las transnacionales en el marco de otros acuerdos comerciales (“nación más favorecida”)
- seguridad en la propiedad de todos sus bienes: no hay expropiación (ni directa ni indirecta); no hay nacionalización, y el Estado cuenta con menos posibilidades para establecer licencias obligatorias por razones de interés público.
- devengar las ganancias previstas –y demandar al Estado si cualquier medida o decisión de política pública se interpone a la obtención de las mismas.
- conducir sus negocios con mínima interferencia del gobierno: no hay exigencias de contratación de trabajadores locales, ninguna obligación de transferir tecnología; libertad total para sacar el dinero del país y en general pocas restricciones al movimiento del capital.
- acceso directo a los procesos de elaboración de políticas a nivel nacional.
- ampliar sus monopolios comerciales mediante un menú de derechos de propiedad intelectual más amplio (marcas registradas de sonidos y aromas; patentes de plantas y animales; mayor duración de los derechos de propiedad intelectual y los plazos de las patentes; extensión de las patentes farmacéuticas a los datos de los ensayos, para impedir la comercialización de medicamentos genéricos; nuevas indicaciones geográficas, emitidas según el orden de registro de la solicitud correspondiente a quien primero cumpla con las condiciones; extensión de los derechos de autor a las transmisiones satelitales encriptadas; etc.) y compromisos del Estado en el sentido de garantizar la aplicación y respeto de estos derechos.

En segundo lugar detrás del afán prioritario por el control [geopolítico y sobre los recursos] se ubica la apertura de nuevos mercados. Los TLC están desbrozando el camino a medida que avanzan en áreas sensibles en que los gobiernos no han podido lograr acuerdos en la OMC: servicios, inversiones, comercio electrónico, e incluso partes del comercio agrícola y de la pesca. Todos los TLC Norte-Sur abarcan el comercio no sólo de bienes sino también de servicios. Los servicios representan entre el 60 y 70 % de las economías industriales en términos de empleo e ingresos, y han sido el sector de crecimiento más rápido del comercio mundial en los últimos 15 años. La UE es el mayor exportador mundial de servicios (52%), seguido de Estados Unidos, China y Japón.²⁹

Hay muchos países que tienen previsto basar su riqueza futura en el comercio creciente de servicios. Los TLC juegan un papel clave en ese sentido, ya que comprometen

a los países a “abrir” –desregulando y privatizando– el comercio de servicios más allá de los niveles que exige la OMC. Eso significa permitir que las empresas extranjeras hagan negocios en sectores que de otra manera les estarían vedados, tales como la educación, la banca, servicios contables, asesoría legal, seguros, pensiones, medios de comunicación (revistas y periódicos, radio y televisión) y entretenimiento, telecomunicaciones, servicios de transporte y correos (postales y de mensajería), servicios de agua potable y energía eléctrica, servicios de salud (hospitales), comercio minorista de alimentos e incluso servicios de vigilancia y seguridad. En el marco de los TLC Norte – Sur más fuertes, esto es una invitación a las empresas occidentales a venir y hacerse cargo de enormes áreas que antes eran consideradas servicios públicos y parte integral del rol del Estado. Como lo demuestran muchas experiencias –especialmente en la privatización del agua– la consecuencia es una degradación de los niveles de vida, en particular de los sectores más pobres, en la medida que las tarifas aumentan (tornando inasequibles los servicios) al mismo tiempo que la rendición de cuentas y la responsabilidad de las empresas privatizadas ante la sociedad disminuye.

El principal interés de los países del Sur en los TLC es la posibilidad de obtener mayor acceso a los mercados. Pero si lo obtienen es a un costo enorme.

- En el marco de los TLC Norte -Sur, el acceso a los mercados para el Sur es generalmente muy reducido. En el caso del Acuerdo de Asociación Económica Japón – Filipinas (JPEPA), Japón mejoró su acceso al mercado filipino de automóviles, a nuevas oportunidades de pesca en mares filipinos (para sustituir importaciones), a mayores garantías para sus inversiones, y obtuvo incluso autorización para la exportación de desechos tóxicos; en contraste, Filipinas sólo obtuvo una reducción de los aranceles para unas pocas frutas de exportación y un cupo arancelario para enviar 100 enfermeras por año al Japón. En el acuerdo entre Japón y Tailandia, Japón obtuvo nuevas oportunidades de inversión en los sectores automotriz y de atención a la salud,³⁰ mientras que Tailandia obtuvo un cupo exiguo para enviar chefs de cocina y masajistas al Japón.
- En agricultura el desequilibrio es pasmoso. En general, los países del Tercer Mundo son obligados a desmantelar sus protecciones agrícolas en materia de aranceles y controles de precios, mientras que los países industrializados no tienen que tocar ninguno de los subsidios a su agricultura, que son la base del *dumping*. El acuerdo Estados Unidos – Colombia es un ejemplo extremo. Se estima que durante el primer año del TLC las exportaciones agrícolas de Estados Unidos a Colombia crecerán 73 veces más que las exportaciones agrícolas de Colombia a Estados Unidos.³¹
- Muchos TLC Norte-Sur incitan a los países del Sur a competir entre sí por pequeñas cuotas de apertura de mercado para unos pocos productos. Japón, por ejemplo, le ha prometido individualmente a Filipinas, Tailandia e Indonesia, en sus respectivas negociaciones de TLC, nuevas y mayores aperturas de su mercado para las exportaciones de mango y camarón. Pero los japoneses solamente pueden consumir una cierta cantidad de mango y camarón. Sin

²⁹OMC, “Informe sobre el Comercio Mundial 2006” (World Trade Report 2006), p. 12.

embargo, a los exportadores de los tres países se les ha hecho creer que estaban logrando acuerdos especiales privilegiados. Lo mismo está ocurriendo en América Latina, donde Estados Unidos prometió a Colombia, Ecuador y Perú que obtendrían mayores oportunidades para la exportación de mango, a cambio de lo que, en los hechos, será la destrucción de su producción nacional de cereales, carne, lácteos y oleaginosas.

Si bien existen excepciones, el acceso a los mercados para los países del Tercer Mundo en el marco de los TLC Norte - Sur es más que nada un espejismo. Muchos países del Sur se especializaron en unas pocas exportaciones de materias primas que están crecientemente y estructuralmente controladas por las transnacionales. Los TLC los embretan aún más en esa trampa, en vez de fomentar la diversificación –mucho menos la soberanía alimentaria. Los gobiernos del Sur tienden cada vez más a tratar de aplicar la misma fórmula en los acuerdos de comercio regionales entre sí, lo que los lleva a una competencia sin sentido en la medida que no necesariamente abordan el problema de sus similitudes estructurales.

Evitando el escrutinio público: Los TLC están invariablemente envueltos bajo un manto de secreto y falta de transparencia. Se negocian a puertas cerradas, solamente participa un pequeño grupo de expertos nombrados por los gobiernos, los textos se mantienen en secreto hasta que se firman, y en la mayoría de los

casos, los representantes electos tienen poca o ninguna ingerencia en el asunto. Porqué negocian los países, qué negocian, quiénes participan del sector empresarial, qué impactos tendrán, son algunas de las preguntas que surgen todo el tiempo y las respuestas son siempre las mismas. Se nos dice que todos lo hacen y que no podemos quedar afuera, que no podemos conocer los detalles de lo que se negocia porque son temas sensibles, pero que confiemos porque veremos como finalmente se traducen en más empleo y nuevas oportunidades de negocios.

En última instancia, el problema más grave del secreto que rodea a las negociaciones de los TLC no es tanto la falta de conocimiento público o de participación en el proceso. Es más bien el hecho de que muchos TLC subvierten las leyes nacionales, restándole autoridad y potestades a los sistemas legales nacionales, y socavan principios establecidos en las constituciones nacionales.

El bombo de la economía, el lenguaje de la lucha contra el terrorismo a través de la liberalización del comercio y las inversiones, y la cantinela sobre la defensa de la democracia que acompaña estos acuerdos bilaterales, nos hace recordar que el neoliberalismo y la fuerza bruta del imperialismo marchan juntos de la mano en el siglo XXI. Con la demonización y criminalización de muchos movimientos populares contra los TLC como enemigos del Estado, y la represión y brutales operaciones de seguridad que eso conlleva, este tipo de conexiones no son muy ajenas a las muchas luchas cotidianas por la justicia, la dignidad y la supervivencia.

³⁰Se espera que Japón invierta fuertemente en la industria de turismo y salud en Tailandia para los japoneses ricos y de edad avanzada.

³¹Aurelio Suárez Montoya, "Agrio balance del agro en el TLC", RECALCA, Marzo 2007, en http://www.recalca.org.co/AAdoceducativos/4_AGRIO_BALANCE_AGRO_TLC.pdf

³²Aurelio Suárez Montoya, "La CAN obtiene nichos para comida exótica y entrega todos sus mercados masivos de cereales", BolPress, 5 de noviembre de 2005, en <http://www.bolpress.com/art.php? Cod=2006051132>



Movilización contra el TLC Japón-Filipinas, delante de la Embajada de Japón en Manila, noviembre de 2006

TLCs y biodiversidad

bilaterals.org y GRAIN

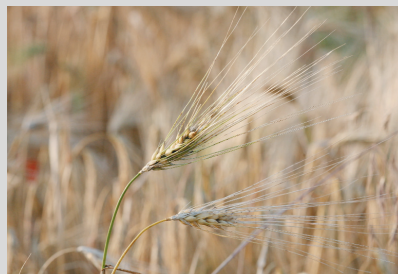
(Septiembre 2007)

Los tratados bilaterales de libre comercio e inversiones (TLC) facilitan la privatización, explotación y contaminación de la biodiversidad a manos de las grandes empresas transnacionales globalizadas. La biodiversidad es tan centralmente importante para el sustento de los pueblos en las comunidades y para cualesquier "alternativas" a los modelos de desarrollo predominantes – y está tan intrínsecamente ligada a las culturas locales – que los impactos de los TLC son motivo de preocupación vital para muchos movimientos populares.

Privatización

Los TLC imponen la privatización de la biodiversidad, forzando a los países a modificar sus normas de propiedad intelectual para permitir un mayor grado de apropiación privada de los seres vivos y sus componentes, que la que establece la OMC. De modo que los países a menudo tienen que cambiar sus leyes nacionales para posibilitar la obtención de patentes sobre plantas y animales; establecer condiciones que garanticen la propiedad privada de las obtenciones vegetales o variedades de plantas (semillas) en manos de las grandes empresas, sumándose a tal efecto a la UPOV (Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales); y facilitar el patentamiento de microorganismos adhiriendo para ello al Tratado de Budapest. Algunos gobiernos del Sur están tratando de utilizar los TLC para establecer derechos de propiedad intelectual (DPI) sobre el saber tradicional asociado a la biodiversidad.

Estos cambios en las legislaciones nacionales convierten lo que alguna vez "pertenece" a las comunidades en propiedad exclusiva de las empresas transnacionales (ETN). De modo tal que los pueblos se ven obligados a pagar regalías por utilizar "sus" productos. Guardar e intercambiar semillas cosechadas de cultivos que son de "propiedad intelectual" de alguna empresa o titular indivi-



Los acuerdos de libre comercio son la primera línea del impulso por permitir patentes sobre la vida en la actualidad. Las consecuencias para los agricultores y para la soberanía alimentaria, son enormes. Patentar semillas significa un profundo control corporativo sobre el suministro de alimentos. (Foto: Daniel Schwen)

dual, se convierte así en una acción ilegal. Los campesinos pueden ser llevados a juicio si los genes patentados son encontrados en sus predios, aun cuando ellos no hayan comprado ni sembrado semillas patentadas. El objetivo es incrementar las ganancias y el control de los mercados en manos de las agroempresas transnacionales y sus accionistas. Estados Unidos no firmará ningún TLC que no incluya estas cláusulas. La Unión Europea (UE) también promueve la mayoría de ellas con ahínco. Los gobiernos de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA/AELC) y Japón también utilizan los TLC para obtener derechos más rigurosos de propiedad intelectual sobre la biodiversidad en otros países.

Explotación

Los TLC le facilitan a las ETN la explotación de la biodiversidad de otros países de variadas maneras. La bioprospección – la exploración e investigación de la biodiversidad



Campeños de Araypalla, Perú, en 2006: "Otro aspecto que se liberaliza con el TLC es la circulación de semillas y productos transgénicos. La llegada masiva del maíz transgénico desde EE UU impedirá a los agricultores latinoamericanos proteger sus cultivos contra la contaminación genética y se negará a la población el derecho a saber qué está comiendo."

(Photo: Francisco Molino)

en busca de genes útiles y rasgos o procesos genéticos para nuevos productos comerciales – está incluida en estos acuerdos, generalmente como un componente de las normas sobre servicios e inversiones. Allí se modelan muchos nuevos derechos y libertades para las empresas extranjeras: el derecho a ingresar y llevar a cabo investigaciones, exportar los materiales biológicos recolectados, obtener derechos de propiedad intelectual sobre los resultados de las investigaciones, no tener que contar con un domicilio legal en el país donde se realiza la bioprospección, etcétera. Estas disposiciones pueden ser incompatibles con la legislación nacional sobre biodiversidad y pese a eso imponerse por encima de ella.

Costa Rica, por ejemplo – el país que le dio nombre a la bioprospección en 1991, cuando la empresa farmacéutica Merck firmó un acuerdo de 1 millón de dólares con INBio (el Instituto Nacional de Biodiversidad) para surcar los bosques del país en busca de nuevas medicinas – tiene normas muy minuciosas sobre el ingreso de extranjeros para recolectar especímenes biológicos. Pero estas disposiciones fueron arrojadas al viento por el Tratado de Libre Comercio de América Central (TLCAC o CAFTA por sus siglas en inglés), cuyas libertades para los inversionistas estadounidenses serán las que se apliquen en lugar de la legislación nacional sobre biodiversidad. El gobierno malayo estaba preocupado que eso mismo le sucediera con su TLC con el Japón, y por eso excluyó de las normas sobre inversiones para la bioprospección, generalmente incluidas en los TLC, los asuntos regulados por su legislación federal o estatal al respecto.

A nivel global, los TLC también le facilitan a las agroempresas transnacionales el establecimiento de instalaciones de producción, procesamiento y/o exportación. Esto ocurre no sólo con la expansión de las empresas del Norte, sino también de ETN del Sur, tales como Charoen Pokphand (CP) en Asia. Al brindarle a estas transnacionales nuevos derechos y libertades para operar, y otros incentivos financieros, se alienta a las empresas a operar localmente. En la agricultura y la ganadería, eso generalmente significa inducir a los agricultores a abandonar sus siste-



La amenaza de la enfermedad de la vaca loca es un componente importante de la oposición pública al TLC de EE.UU.-Corea. Washington está utilizando agresivamente el TLC para volver a abrir el mercado para las exportaciones de carne bovina de EE.UU.. (Foto: Chamsaesang)

mas tradicionales y adoptar semillas o variedades específicas adaptadas a condiciones de monocultivo y homogenización de alta tecnología. En el caso de la pesca, significa que las empresas extranjeras adquieren derechos para explotar las pesquerías locales, lo cual es una preocupación central del TLC entre Japón y Filipinas (JPEPA, por sus siglas en inglés). La expansión de la producción industrial de alimentos destruye la biodiversidad local, ya sea erosionándola o sustituyéndola por unas pocas variedades comerciales aprobadas por las empresas, muy rentables y de gran potencial de mercado.

Contaminación

Los TLC son crecientemente utilizados para garantizar que los países no puedan impedir los ensayos, la liberación comercial y el consumo masivo de transgénicos. Sus disposiciones sanitarias y fitosanitarias determinan qué tipo de normas de seguridad pueden “interferir con” el comercio agropecuario, que no debería tener ningún tipo de trabas. A medida que la producción mundial de alimentos se hace cada vez más deslocalizada y el comercio agrícola crece, los países quieren preservar ansiosamente sus propias normas de salud y seguridad. Pero Estados Unidos insiste vehe-

mentemente en que sus normas sean aplicables a sus socios de TLC. La UE comparte la misma postura con relación a sus propias normas sanitarias y fitosanitarias, que califica como “no negociables”. Entre tanto, las disposiciones sobre “obstáculos técnicos al comercio” imponen límites a las normas de etiquetado.

Washington le exige cada vez más a sus socios de TLC aprobar la autorización automática de las importaciones de cualquier producto alimenticio o agrícola de origen estadounidense aprobado para la exportación en ese país. Estados Unidos realiza todas las pruebas aplicando sus propios criterios, y el otro gobierno tiene que avenirse a confiar en ellas. (Ni siquiera se admiten disputas al respecto). Pero EUA no cuenta con un sistema nacional (mucho menos uno confiable) de inocuidad de los alimentos, aunque practica una agricultura sumamente dependiente de agrotóxicos, transgénicos y otras tecnologías polémicas como la irradiación. Corea del Sur prohibió la importación de carnes de origen estadounidense tan pronto como se detectó la enfermedad de las vacas locas o Encefalopatía espongiforme bovina (EEB) en EUA, pero Washington impuso la reapertura del mercado de carne surcoreano como condición previa a cualquier

TLC con ese país.

Entretanto, los movimientos de consumidores, las organizaciones campesinas y muchos otros intentan impedir que los sistemas alimentarios y agrícolas sean contaminados con transgénicos. Bajo la presión de Monsanto y otras empresas, el gobierno de EUA utiliza las puertas traseras que le ofrecen las negociaciones de los TLC para imponer la aceptación de los transgénicos en aquellos países que aún oponen resistencia. Esta presión la ha ejercido sobre Australia, Ecuador, Tailandia, Malasia y Corea del Sur, entre otros. La presión pública en Australia impidió la apertura inmediata del mercado a los productos transgénicos de EUA, pero ambos gobiernos acordaron crear una comisión para continuar con las negociaciones. Washington y Seúl firmaron aparentemente un memorando de entendimiento en que Corea del Sur acepta no discriminar los productos estadounidenses en su aplicación del Protocolo de Bioseguridad del Convenio de Diversidad Biológica. Eso significa que los alimentos transgénicos de EUA no deberían, en la medida de lo posible, ser etiquetados como tales al ser comercializados en Corea del Sur, ya que eso podría afectar las ventas de productos estadounidenses.

¿Qué está ocurriendo y donde?

bilaterals.org y GRAIN (Septiembre 2007)

Según el Banco Mundial, a mediados de 2004 había un total de 229 TLC vigentes en todo el mundo, y 174 países habían firmado al menos uno.¹ Se trata de una cifra evidentemente conservadora y ya vieja, aunque es la última que se ha publicado. No toma en cuenta los TLC firmados pero que aún no entran en vigor, ni los que están siendo negociados o están en proceso previo de discusión.

Según la OMC, un total de 194 TLC habían sido “notificados” a la organización hasta marzo de 2007.² Éstos representan sólo un subconjunto del total de los TLC. La OMC exige que sus miembros informen cualquier acuerdo de comercio externo que firmen, de manera que la organización pueda analizar si los mismos son compatibles con las reglas de la OMC. La realidad indica que no todos los miembros de la OMC lo hacen, ni lo hacen para todos los TLC que firman. Numerosos países que no son miembros de la OMC tienen TLC.

Según el Banco Asiático de Desarrollo, a fines de 2006 había, tan sólo en Asia y el Pacífico, 192 TLC – 84 ya concluidos, 57 que se estaban negociando y 51 en etapa de propuesta.³ En América Latina, la Organización de Estados Americanos habla de 81 TLC (de todo tipo) vigentes desde Canadá hasta Chile.⁴

UNCTAD afirma que a comienzos de 2007 había unos 5 500 acuerdos internacionales referidos a inversiones funcionando – una cifra que se multiplica a un ritmo de tres por semana.⁵ Ahí se incluyen no sólo los TBI y los TLC que cuentan con un capítulo sobre inversiones, sino también los tratados de doble tributación (acuerdos entre dos países para no gravar dos veces a la misma entidad, sea ésta una empresa o un trabajador). Por otra parte, hay unos 2 500 TBI en funcionamiento. Cerca de 644 de éstos son TBI entre países del Sur, el segmento que ha crecido más activamente en los últimos diez años.⁶

Son muchos los procesos y las lógicas en juego. Para poder comprender las diferentes dinámicas, proponemos analizar a los grandes protagonistas, región por región.

Asia y el Pacífico

En términos de la dinámica Norte-Sur, la Unión Europea (UE), la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA por sus siglas en inglés), Japón, Australia y Nueva Zelanda están trabajando activamente para asegurarse TLC bilaterales en Asia.

Estados Unidos juega varias cartas a la vez. Mientras van y vienen las conversaciones sobre la creación de un área de libre comercio en el espacio del APEC (Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico) que abarque



El frenesí por los TLC: todos los gobiernos del mundo parecen querer uno - si no, se sienten dejados atrás (atrás de qué?)

todo el Pacífico, Washington concentra su ofensiva en algunos otros ámbitos. Aspira a un TLC con ASEAN (Asociación de las Naciones del Sureste Asiático), y con ese fin aplica la táctica de sumar de abajo hacia arriba: primero firma TLC bilaterales con cada uno de los distintos miembros, y luego un TLC distinto con ASEAN en su conjunto. Tras haber logrado un TLC de gran alcance con Singapur, los estadounidenses fueron por Tailandia y Malasia. Las negociaciones con Tailandia se interrumpieron debido a las protestas populares y el golpe militar que las siguió, en tanto que (a los ojos de Washington) Indonesia y Filipinas todavía no están listas para comenzar las negociaciones, así que esta parte del plan avanza lentamente. Entre tanto, EUA consiguió un acuerdo un tanto incierto con Corea del Sur – un socio comercial muy fuerte y un enclave geopolítico muy importante para Washington – ya que aún no se ha ratificado. En el sur de Asia, EUA avanza paso a paso con India – tratando de asegurarse primero un acuerdo en materia de energía nuclear, para poder pasar luego a una cooperación agrícola más fuerte – y con astucia aparenta no tener mucho apuro. Con Pakistán y Bangladesh

¹ Denis Medvedev, “Preferential Trade Agreements and Their Role in World Trade”, Documento de Trabajo de Investigación en Políticas del Banco Mundial No. 4038, octubre de 2006, <http://go.worldbank.org/2KKER5K700>.

² Ver http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/summary_e.xls.

³ Se puede acceder a la base de datos sobre TLC en el sitio web del Centro de Integración Regional de Asia, iniciado por el ADB en octubre de 2006: <http://aric.adb.org/FTAByCountryAll.php>

⁴ Ver la base de datos de SICE en http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp. Excluimos el acuerdo multilateral del conteo pero mantuvimos el resto.

⁵ Ver <http://www.unctad.org/Templates/meeting.asp?intItemID=1942&lang=1&m=13507>.

⁶ UNCTAD, “World Investment Report 2006”, disponible en: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=3968&lang=1>

está buscando establecer, primero, relaciones claras en materia empresarial, mediante Tratados Bilaterales de Inversión (TBI). En lo que respecta a China, los muchos problemas apremiantes que tiene Washington con Beijing – un déficit comercial colosal y la necesidad de conseguir que el yuan se devalúe – hacen que ni siquiera esté a consideración un TLC bilateral.

Europa en cambio ha tenido una actitud algo más distante. La EFTA ha firmado varios acuerdos con algunos países, y la UE ha prometido firmar un TLC con ASEAN como el de EUA. Pero la UE desvió su atención hacia otros frentes en los últimos años,⁷ y recién ahora comienza reacomodar su juego. La UE espera concluir acuerdos en 2008 con Corea del Sur, ASEAN e India. También ha comenzado a trabajar con China para consolidar las bases de sus relaciones bilaterales de comercio e inversiones.

Australia y Nueva Zelanda han estado intentando sumar acuerdos en forma selectiva con otros países de la región. En su mira ha estado el menú típico: Tailandia, Malasia, Corea e India. Ambos países van por los peces gordos: China y Japón. El gobierno laborista australiano, elegido a fines de 2007, está profundamente abocado al libre comercio.

Pese a su aguda dependencia del comercio para proveerse de alimentos y energía, y de su posición geopolítica clave, Tokio jamás ha contado realmente con una estrategia de fomento de los TLC. Su sector empresarial, representado formalmente por su propia federación, la Nipon Keidanren, ha estado presionando al gobierno durante años, pero las sucesivas administraciones demócrata-liberales no han mostrado suficiente pujanza y lo único que han conseguido son tratados de amistad disfrazados de TLC. México, Singapur, Malasia, Tailandia y Filipinas fueron algunas de las primeras incursiones japonesas en materia de TLC – y no son acuerdos inofensivos. Pero ahora que su rival en Washington ha logrado un acuerdo con Seúl que tiene repercusiones evidentes e inmediatas sobre algunos conglomerados japoneses, Tokio intenta adoptar una actitud más audaz y agresiva,⁸ cuyo objetivo último es orquestar un TLC que abarque toda Asia, incluyendo India, China, ASEAN y Corea del Sur. A menos que algo cambie en sus relaciones con China y Corea del Sur, esto seguirá siendo un sueño lejano. Es de esperar que Japón

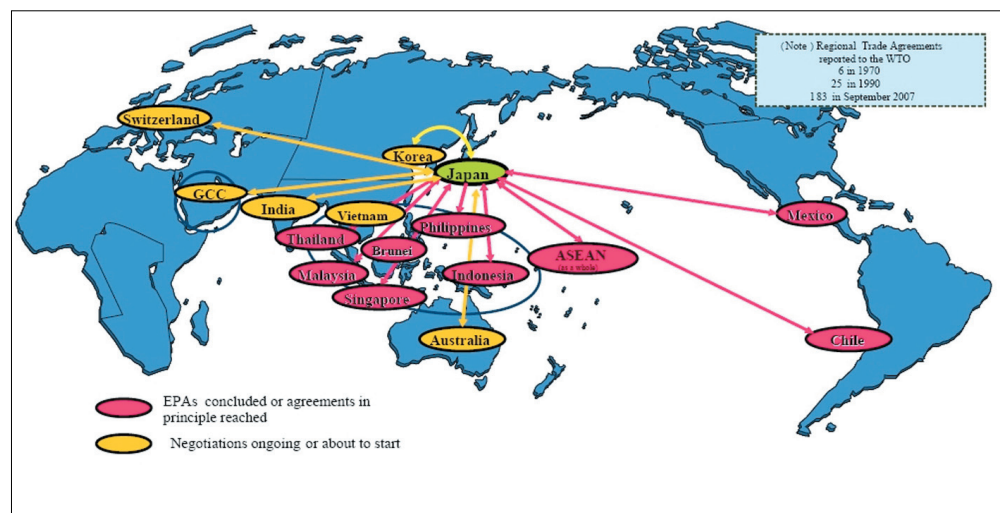
aumente el nivel de profundidad y envergadura de sus TLC. Eso ya se hace evidente en sus acuerdos más recientes con Bangkok, Manila y Kuala Lumpur.

En el eje Sur-Sur, los actores principales de los TLC en la región son China, India, Corea del Sur, Singapur, Tailandia y Taiwán. Todos quieren un acuerdo con ASEAN, aunque la secretaría de ASEAN apenas comienza a aceptar la idea de que los TLC puedan compensar el fracaso de la OMC. Según se ve directamente en el terreno, hay acuerdos serios en proceso de concreción entre China y ASEAN, India y ASEAN, y Corea-ASEAN. Singapur, Corea, Tailandia y Taiwán están cerrando acuerdos con una serie de países, y Singapur emprende un programa de TLC muy agresivo. India ya tiene varios TLC, con Sri Lanka, Singapur y Mauricio y, fuera de la región, está en tratos con el Mercosur, el Consejo de Cooperación del Golfo (GCC por sus siglas en inglés) y la UE; sin embargo, no parece tener un plan muy claro. China e India son las grandes potencias asiáticas que están convencidas de que los TLC son necesarios y trabajan activamente para ampliar sus redes.

En términos de bloques regionales no ocurre demasiado. La ASEAN, la South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC o asociación sudasiática para la cooperación regional) y la Bay of Bengal Initiative for Multi-Sectoral Technical and Economic Cooperation (BIMSTEC, una iniciativa multisectorial de cooperación técnica y económica para la Bahía de Bengala) tienen planes de crear mercados comunes, pero o no son fuertes (como el área de libre comercio de ASEAN – AFTA por sus siglas en inglés – o el TLC de BIMSTEC) o bien no logran despegar (como el acuerdo de libre comercio del Sur de Asia – o SAFTA, por sus siglas en inglés).

Asia Occidental y África del Norte

En términos de política Norte-Sur, el Medio Oriente es un cruce de caminos en la competencia por celebrar acuerdos bilaterales, debido a dos razones obvias: el petróleo e Israel. Tanto Estados Unidos como la UE tienen grandes planes de emprender TLC diferenciados, de alcance regional. El de Washington es conocido como MEFTA por sus siglas en inglés (TLC Medio Oriente-Estados Unidos) y según el cronograma establecido se concretaría para 2013. El de Bruselas, conocido como EMFTA por sus



Puntuación del TLC de Japón, a partir de octubre de 2007

(Imagen: Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón)

⁷ Dedicó más energía a América Latina, los países del Golfo, la región mediterránea y la OMC.

⁸ Ver MITI, "Japan Releases 2007 Report on Compliance by Major Trading

Partners with Trade Agreements – WTO, FTA/EPA, and BIT", 16 de abril de 2007, wikificado en

http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=7911

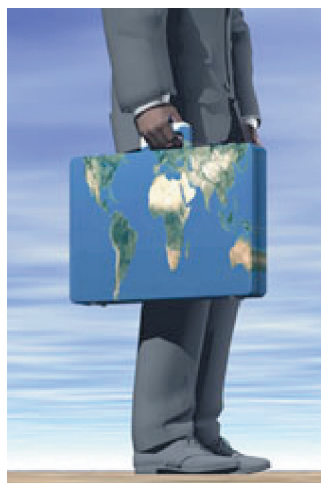
siglas en inglés (TLC Euro-Mediterráneo), se plantea que empiece a aplicarse en 2010. De concretarse, los dos acuerdos diferirán en los aspectos en que típicamente difieren los TLC de Estados Unidos con los de la UE: el MEFTA hará hincapié en las reglas pragmáticas del comercio y eliminará cualquier discriminación con respecto a Israel; el EMFTA impulsará una armonización política de la región con la UE. Pero ambos abarcarán los mismos países (con excepción de Libia y Turquía), a los que someterán a fuertes presiones para que se adecúen a las agendas geopolíticas y empresariales de Occidente, mediante sendas ofertas de mercados competitivos entre sí.⁹ La UE está bien avanzada en su mapa de ruta hacia el EMFTA, aunque enfrenta problemas en su TLC con Israel debido al incumplimiento de la cláusula de derechos humanos incluida, y todavía no ha podido firmar el acuerdo con Siria. Estados Unidos está algo más retrasado en su plan de un MEFTA. Tiene TLC ya vigentes con Israel, Bahrein, Jordania y Marruecos; ya llegó a un acuerdo con Omán; pero el acuerdo Estados Unidos-Emiratos Árabes Unidos se trancó debido a la paranoia de la seguridad en Estados Unidos; el resto está en proceso de construcción.

Donde el EMFTA y el MEFTA no se chocan geográficamente, la UE procura establecer acuerdos separados. Esto sucede en Irán, Irak y los Estados del Golfo, con los que la UE ha estado negociando un TLC de bloque a bloque desde 1990. La firma de un acuerdo UE-GCC se ha demorado debido a las vacilaciones de los países del Golfo que no se deciden a otorgarle a las empresas de la UE los derechos de propiedad de las compañías petroquímicas de la región.

Como ya ocurre en otras partes del mundo, la EFTA, liderada por Suiza y Noruega, está apenas un paso atrás de EUA y la UE. EFTA tiene sus propios TLC con la mayoría de los países de la región.

La mayor parte de las demás economías poderosas están intentando sellar sus propios TLC bilaterales con el GCC. Japón, EFTA, Australia y Nueva Zelanda ya iniciaron conversaciones con el GCC o están a punto de lanzarlas.

Existen varias iniciativas regionales importantes de creación de bloques comerciales Sur-Sur: la Unión del Magreb Árabe (Argelia, Libia, Mauritania, Marruecos y Túnez), el Acuerdo de Agadir (Egipto, Jordania, Líbano, Marruecos), el Área de Libre Comercio Árabe (por sus siglas en inglés: Greater Arab Free Trade Area - GAFTA, integrado por los países de la Liga Árabe) y el GCC. El GCC es el que atrae la mayoría de las ofertas de TLC de



De ronda: casi ningún país no está involucrado en algún TLC, o habla sobre estos, al día de hoy.

fuera de la región, debido a su petróleo. China, el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela), Corea del Sur, Pakistán y Singapur son los primeros de la lista. En el plano bilateral, Egipto, Israel y Marruecos son los que han establecido mayor número de TLC con otros países.

África sub-Sahariana

La escena del comercio en África parece una competencia de estira y afloje de la cuerda entre los Acuerdos de Asociación Económica de la UE (EPA por sus siglas en inglés), la lucha por fortalecer la integración regional y sus diversas configuraciones, y la creciente e importante penetración de China en el continente.

Los Acuerdos de Asociación Económica de la UE son el principal tema de discusión, ya que prometen sacudir masiva y devastadoramente las economías africanas.¹⁰ Estos acuerdos son básicamente TLC entre la UE y cuatro regiones diferentes de África, que han sido definidas crudamente por Bruselas con fines de negociación: África Occidental, África Central, África Oriental y del Sur, y la Comunidad para el Desarrollo de África Meridional (Southern Africa Development Community o SADC).¹¹ La idea de la UE era terminar de acordar los EPA a fines de 2007 y obtener así una cobertura de TLC en toda África.¹² Con ellos se pretende sustituir la relación comercial preferente que existe hoy entre Europa y África (que le permite al África obtener acceso libre de aranceles al mercado europeo), por un régimen de liberalización recíproco generalizado (mediante el cual Europa adquirirá acceso libre de aranceles al África en toda la línea): inversiones, servicios, agricultura, derechos de propiedad intelectual (DPI), pesca, obras. Si se aprueban los EPA, África será inundada por productos y compañías europeas que vendrán y tomarán control de todo. Los Estados africanos perderán sus principales fuentes de ingresos y toda posibilidad de competencia.

La sola amenaza que representan los EPA ha empujado a los gobiernos africanos a tomar más en serio la posibilidad de reforzar sus propios bloques comerciales regionales. África está cubierta por una colcha de retazos constituida por formaciones subregionales - SADC, SACU, COMESA, ECOWAS, CEMAC, COMESSA, WAEMU,¹³ etcétera - que están en distintas etapas de integración, incluso a través de los TLC. SADC y SACU cuentan supuestamente con mercados libres, COMESA está por instrumentar uno, y ECOWAS avanza en ese camino (por intermedio del cual se fusionará con WAEMU). El problema que tienen entre manos los pueblos africanos es si seguir avanzando o no, y cómo, hacia una integración

⁹ El nivel de competitividad dependerá de lo que decida Estados Unidos sobre las reglas de origen: si respeta el sistema de la UE, que reconoce a todos los países de la región como un único país de origen (reglas "acumulativas") o si continuará imponiendo las suyas.

¹⁰ Para tener un panorama general, ver el documento de la Comisión Económica de Naciones Unidas para África, "The Economic and Welfare Implications of the EU-Africa Economic Partnership Agreements", ATPC Briefing núm 6, mayo 2005, en http://www.uneca.org/atpc/Briefing_papers/6.pdf

¹¹ La composición actual de estos grupos presenta varios conflictos con los organismos locales de integración regional. Por ejemplo, Zambia es parte del grupo ESA en las conversaciones con la UE aunque en África es miembro formal de la SADC.

¹² Anteriormente, la UE tenía un TLC solamente con Sudáfrica.

¹³ Southern African Development Community (SADC o comunidad para el desarrollo de África meridional); Southern African Customs Union (SACU o unión aduanera de África meridional); Common Market of Eastern and Southern Africa (COMESA o mercado común de África meridional y oriental); Economic Community of West African States (ECOWAS o comunidad económica de los Estados del África occidental); Economic and Monetary Union of central Africa (CEMAC o comunidad económica y monetaria de África central); Community of Sahel-Saharan States (Comessa o comunidad de Estados del Sahara y del Sahel) West African Economy and Monetary Union (WAEMU o unión monetaria y económica de África occidental).

BUSH'S LEGACY ON BILATERAL TRADE & INVESTMENT DEALS

FTAs signed:

- Chile (2002)
- Singapore (2003)
- Australia (2004)
- Bahrain (2004)
- Morocco (2004)
- Laos (2004)
- Costa Rica (2005)
- Dominican Republic (2005)
- El Salvador (2005)
- Honduras (2005)
- Guatemala (2005)
- Nicaragua (2005)
- Oman (2006)
- Colombia (2006)
- Peru (2006)
- Panama (2007)
- Korea (2007)

FTA talks started/ongoing:

- SACU (since 2003)
- Thailand (since 2004)
- Ecuador (since 2004)
- UAE (since 2005)
- Malaysia (since 2006)

BITs signed:

- Azerbaijan (2001)
- Croatia (2001)
- Uruguay (2005)

TIFAs signed:

- Algeria (2001)
- COMESA (2001)
- Bahrain (2002)
- Brunei (2002)
- Sri Lanka (2002)
- Thailand (2002)
- WAEMU (2002)
- Saudi Arabia (2003)
- Central Asia (2004)
- Kuwait (2004)
- Malaysia (2004)
- Qatar (2004)
- UAE (2004)
- Yemen (2004)
- Mozambique (2005)
- ASEAN (2006)
- Cambodia (2006)
- Liberia (2007)
- Uruguay (2007)

Other pursuits:

- Algeria FTA
- APEC FTA
- ASEAN FTA
- Bangladesh TIFA
- CARICOM (Caribbean) FTA
- Egypt FTA
- Free Trade Area of the Americas
- Georgia FTA
- Ghana FTA
- India FTA
- Middle East FTA
- New Zealand FTA
- Switzerland FTA
- Tunisia FTA
- Uruguay FTA



La administración Bush terminará con una pesada herencia en el frente del impulso al comercio bilateral y la inversión. (Fuente: GRAIN)

regional a través de estas comunidades económicas débiles de cara a los Acuerdos de Asociación Económica de la UE.

Estados Unidos no ha sido muy exitoso en concretar acuerdos de libre comercio en África. Durante muchos años lo intentó con SACU (Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica, Suazilandia), buscando equiparar el peso de la UE en Sudáfrica, pero fracasó, fundamentalmente debido a las demandas excesivas de Washington en materia de DPI. (EFTA, en cambio, rebajó sus demandas en torno a los DPI con SACU y sí obtuvo un TLC). Washington confía en que la Ley de Crecimiento y Oportunidades para África (African Growth and Opportunities Act-AGOA) le permitirá ganar el corazón y la cabeza de los gobiernos africanos mientras intenta evaluar las posibilidades de establecimiento de TLC bilaterales, y entre tanto negocia acuerdos marco de comercio e inversiones (TIFA por sus siglas en inglés, un prerrequisito para un TLC con Estados Unidos) y Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI) con países individuales.¹⁴

Además de la UE y Estados Unidos, la mayoría de los países que intentan firmar TLC con los países africanos van directamente por la potencia regional, Sudáfrica, y la unión aduanera que ha conformado, SACU. China y Singapur están negociando actualmente sendos TLC con SACU. EFTA y Mercosur ya firmaron cada uno el suyo. India se prepara para ofrecer algo. Los TLC de China e India con SACU son importantes ya que ambos países están invirtiendo fuertemente en África en estos momentos. China se asegura fundamentalmente la provisión de petróleo y minerales, en tanto que India ingresa en el área de minería, automóviles y textiles. Aunque la UE es el socio comercial histórico de África, China y en alguna medida India son los que están agarrando la mayor parte de la torta. La formalización de

estas relaciones a través de TLC – y la política que los acompaña – parece ser el próximo paso obvio.

América Latina y el Caribe

América Latina muestra un escenario muy diferente al de Asia y África en materia de acuerdos de libre comercio. La región fue demasiado golpeada por la excesiva presión neoliberal impuesta por Estados Unidos. Esto en gran parte se llevó a cabo históricamente a través del Banco Mundial y el FMI, y más recientemente a través de los TLC y otros acuerdos bilaterales. Además del TLCAN, Estados Unidos ha logrado firmar TLC con Chile, Perú, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, El Salvador y Panamá. Las negociaciones con Ecuador naufragaron después que Quito insistió en que Occidental Petroleum pagara sus impuestos. Estados Unidos está inten-

tando ahora romper la cohesión del Mercosur, donde reinan los gigantes comerciales de la región – Argentina y Brasil—, tentando a Uruguay para que ingrese a la esfera de Washington. Muchos de estos acuerdos bilaterales fueron consecuencia del fracaso de Estados Unidos en lograr el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que abarcaría toda América del Norte, América del Sur y América Central con la excepción de Cuba.

La UE ha seguido los pasos de Estados Unidos en la región en materia de TLC. Luego de firmado el TLCAN, negoció su propio acuerdo con México. La misma historia se repite con Chile, América Central y la región andina. La diferencia es que la UE viene negociando un TLC con el Mercosur, algo que es políticamente imposible para Estados Unidos.

EFTA, al igual que Estados Unidos y la UE tiene un acuerdo de comercio con México y Chile y prepara conversaciones con Colombia y Perú. Japón tiene un TLC con México y Chile, pero nada más en vistas por ahora. Australia empieza a moverse en torno a Chile y posiblemente México, en tanto que Canadá tiene un tratado con Chile y Costa Rica y espera armar algo más grande con América Central. Nueva Zelanda, Chile, Singapur y Brunei han firmado un TLC de cuatro denominado el Acuerdo P4 o Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica.

Aparte posiblemente de Uruguay y el Caribe, es poco probable que Estados Unidos consiga avanzar más por ahora en el frente de los TLC en América Latina. La tendencia de los gobiernos es a priorizar preferentemente el comercio y las inversiones regionales, ya sea a través de la Comunidad Andina, el Mercosur, la Comunidad del Caribe (Caricom) o el ALBA (la Alternativa Bolivariana para las Américas y el Caribe, el programa anti-ALCA de Chávez). La mayoría Demócrata en el Capitolio y la no renovación de la 'vía rápida' de Bush, han dejado a la Casa Blanca con menos libertad para jugar fuerte con su agenda comercial.

¹⁴Según el *International Trade Daily*, Washington está intentando desarrollar una "matriz" para negociar TLC en la región, especialmente teniendo en cuenta que, aparte de los países de la SACU, también Mozambique y Ghana han expresado interés en negociar acuerdos de libre comercio con Estados Unidos. (Ver Gary Yerkey, "US, Five African Nations Set New Talks on Free Trade accord for February, April", ITD, Washington DC, 18 de enero de 2006.) Desde entonces, Estados Unidos firmó un TIFA

Cambios en las dinámicas de comercio e inversión Sur-Sur

bilaterals.org y GRAIN (Septiembre 2007)

La mayoría de la gente piensa en las políticas comerciales internacionales generalmente en términos de una dinámica Norte-Sur: el Norte imperialista y rico se impone sobre el Sur pobre y oprimido. No obstante, aun cuando los TLC y los tratados de inversión Norte-Sur continúan siendo los vehículos con mayor potencia para hacer del mundo un lugar mejor para las transnacionales del Norte, los TLC Sur-Sur y el surgimiento de transnacionales del Sur constituyen nuevas realidades importantes que nos obligan a cambiar la forma en que miramos la economía y las relaciones de poder mundiales, especialmente desde la óptica del Sur.

El nuevo eje Sur-Sur

Mundialmente, el comercio Sur-Sur representa sólo un 6% del comercio total de bienes y 10% del total del comercio de servicios. Pero crece relativamente rápido, a 11% por año, a partir de un nivel inicial bajo, no hace tanto tiempo.¹ El 27% de las exportaciones de África van ahora a Asia, casi a la par con sus exportaciones a la Unión Europea (32%) o a Estados Unidos (29%).² La mitad del total del comercio de los países asiáticos en desarrollo se efectúa entre ellos.³ De manera que no podemos mirar todo a través de un prisma Norte-Sur.

Por otra parte, es en la inversión Sur-Sur donde las cosas realmente se están moviendo.⁴ No pasa prácticamente un día en que no haya documentos locales en Mumbai o São Paulo que dan cuenta de nuevos acuerdos de inversión entre transnacionales de un país en desarrollo o gobiernos que actúan en su nombre, en otros países en desarrollo. A menudo se trata de grandes proyectos de infraestructura, extracción, manufactura o procesamiento: el rey de la soja de Argentina instala plantaciones en Venezuela, China firma un megapréstamo con la República Democrática del Congo que será pagado con cobalto, los malayos deforestan para plantar palma aceitera encaminada a producir aceite de palma en Mindanao, Filipinas; la compañía estatal de suministro de electricidad de Zambia firma un acuerdo de 150 millones de dólares con el imperio Tata de India para construir una nueva central energética. A veces esos proyectos se centran puramente en reestructurar financiamientos, como la creación del nuevo Banco del Sur, en América Latina, o la reciente cancelación de China de 1 300 millones de dólares de deuda africana. Pero aparte de las finanzas, los acuerdos comerciales Sur-Sur

orientados a la producción se multiplican por razones simples: brindan acceso más fácil al crédito, la tecnología no resulta tan complicado transferirla, las empresas entienden las condiciones de trabajo de otros países en desarrollo y brindan por lo menos alguna apariencia de soberanía o control nacional. Por encima de todo, hay una clara y fuerte motivación política por parte de las élites nacionales para que esos proyectos funcionen. Con más y más dinero concentrado en manos de los capitalistas del Sur —sean consorcios privados, dinastías familiares o empresas estatales—, esta fuerte tendencia general a aumentar las transacciones comerciales Sur-Sur comienza a cambiar la forma de la economía mundial.

El ascenso de las transnacionales del sur (y de no pocos capitalistas estatales)

Lo que surge de las últimas estadísticas de la UNCTAD (2006):⁵

- Un 25% de todas las transnacionales del mundo es de países en desarrollo y en transición. En 1990 aparecieron 19 en la lista Fortune 500 de las empresas más importantes del mundo. En 2006, había 57 en la lista.
- Dejando fuera las economías de transición como Rusia y Turquía, actualmente los países en desarrollo que tienen más transnacionales originarias del país son México, Brasil, Sudáfrica, China, India, Tailandia y Malasia. De hecho, en México reside la tercera persona más rica del mundo, Carlos Slim Helu, quien hizo una fortuna comprando compañías de telecomunicaciones en América Latina.
- 80 de las 100 mayores transnacionales de países en desarrollo actualmente son asiáticas. Muchas de ellas tiene sus raíces en la diáspora china.

La mayoría de las operaciones de esas nuevas empresas del Sur se realizan dentro de sus respectivas regiones. Las transnacionales chilenas invierten en gran medida en América Latina, mientras que las transnacionales tailan-



Un fondo de inversión de los Emiratos Árabes Unidos se ha convertido en uno de los mayores accionistas de Citigroup

(Foto: AFP)

el mundo 2006), UNCTAD, Ginebra, 2006, http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf (en inglés)

⁵ Ibid.

¹ Organisation for Economic Cooperation and Development, "South-South trade: vital for development", OCDE, París, 2006. <https://www.oecd.org/dataoecd/30/50/37400725.pdf>

² Harry G. Broadman, "Africa's Silk Road: China and India's New Economic Frontier", Banco Mundial, Washington DC, 2007. Como señala Broadman, la participación de la UE en las exportaciones de África se ha reducido a la mitad en los últimos años. <http://go.worldbank.org/PKNA9OP5E0>

³ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2007*, UNCTAD, Ginebra, 2007. <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intltemID=4330&lang=3>. La cifra es 20% para América Latina y 10% para África.

⁴ Ver Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Trade and Development Report 2007 (Informe sobre las inversiones en*

desas intentan crear sus propios feudos en los países asiáticos vecinos. En algunos casos, esto aviva la percepción de liderazgos regionales, especialmente cuando las mayores economías neurálgicas como India, China, Brasil y Sudáfrica, hacen importantes incursiones en países vecinos, instalando negocios, obteniendo acceso a la tierra y asumiendo una participación cada vez mayor en industrias nacionales sensibles como las de construcción de infraestructura. Se producen tensiones cuando de esos tratados surgen cuestiones de soberanía sobre los recursos naturales, contaminación, reclamaciones laborales y prebendas políticas. La reciente protesta popular en Filipinas por varios tratados del país con China, desde telecomunicaciones hasta agricultura, es un buen ejemplo de esto.

Así que ¿cuántos tratados empresariales Sur-Sur se firman al año? Es difícil decirlo.⁶ En todo el mundo, se duplicó la cantidad de fusiones y adquisiciones transfronterizas concluidas entre 1990 y 2004. (Hubo aproximadamente 2 500 tratados firmados en 1990 y 5 mil en 2004.) La participación de países en desarrollo en este furor inversionista se acrecentó seis veces. (La parte compradora representó 5% de todas las adquisiciones comerciales extranjeras en 1990 y 16% en 2004. La parte vendedora representó 7% de todos los tratados transfronterizos de 1990 y el 20% en 2004). El problema es que estos datos no reflejan solamente los capitales procedentes del Sur. Gran parte de estos negocios se realiza a través de filiales locales de transnacionales del Norte. Los datos tampoco distinguen entre operaciones públicas y privadas. Gran parte de las principales empresas transnacionales del Sur siguen siendo, a pesar de las tendencias privatizadoras, propiedad del Estado.

Según la OCDE, el mayor inversionista de las fusiones y adquisiciones Sur-Sur es Singapur, seguido de China, Malasia y Sudáfrica.⁷

El factor China...

China sola se recorta muy visiblemente en el auge actual de los tratados comerciales y de inversión Sur-Sur. Es el segundo mayor inversionista de África, luego de Estados Unidos, y está forjando una mayor presencia en muchos países de Asia y América Latina. No es tan sólo por inundar los mercados con juguetes de plástico o camisetas triviales a precios con los que muchos países no pueden competir debido a los bajos costos de la mano de obra. El gran motor detrás de la expansión china hacia el exterior es su enorme necesidad de importar energía y otras

materias primas para alimentar su crecimiento económico. La sed de petróleo y gas de China, seguida de la sed de minerales, es la principal razón que explica por qué invierte tanto en África en estos momentos —y está volcando vastas sumas de dinero para construir la infraestructura que le permita mover físicamente los productos, especialmente a través de países vecinos de Asia central y el sudeste asiático.⁸ China también invierte mucho en plantar cultivos alimenticios en países vecinos como fuente de agrocombustible para su propia producción de energía. Los chinos han firmado acuerdos para producir caña de azúcar y mandioca en Indonesia⁹ con este propósito; arroz híbrido, mandioca, maíz y caña de azúcar en Filipinas¹⁰ y comienzan a explorar oportunidades para desarrollar la producción agrícola —junto con cinco zonas de procesamiento de exportaciones— en África.¹¹ La firma del TLC entre China y Tailandia significó un gran salto para la inversión china en el norte de Tailandia: ahora operan 100 empresas chinas en el lugar¹² que han comprometido 277 millones de dólares de capital en esta región otrora calma.¹³ Los bancos chinos, especialmente el Banco de Desarrollo de China (CDB por sus siglas en inglés) y otros actores chinos también han invertido en una serie de bancos y compañías financieras extranjeros. Numerosas transnacionales chinas surgieron de compañías estatales y/o se expandieron a través de la adquisición de compañías estatales.

China, que durante mucho tiempo fuera el destino número uno de la inversión extranjera con destino al Sur, se convierte ahora en importante inversionista extranjero, especialmente en otros países en desarrollo. Esto se debe no solamente al crecimiento drástico de la acumulación de capital en China sino a cambios radicales en la política estatal: el Partido Comunista anunció su programa para potenciar su inversión en el exterior ("Go Out") para dejar de depender del crecimiento orientado a la exportación y promover la inversión extranjera china en 2002.¹⁴ Es muy difícil conseguir cifras confiables y no contradictorias, pero según el Ministerio de Comercio de Pekín, las compañías chinas invirtieron en el exterior 21 mil millones de dólares tan sólo en 2006, de los cuales 17 mil millones se destinaron al sector no financiero.¹⁵ Esto suma 5 mil compañías chinas encargadas de 10 mil operaciones comerciales en 172 países, con una inversión externa acumulada de 50 mil a 70 mil millones de dólares.

En cuanto al futuro, una encuesta de 2006 realizada por el Banco Mundial¹⁶ muestra que 60% de las compañías chinas consultadas planeaba realizar nuevas inversiones en el exterior en los años siguientes, y Asia del Sur, Asia

⁶ Los datos siguientes provienen de la base de datos del Sistema de Distribución Inalámbrico (o wds, por su sigla en inglés) "Beyond 20/20" de la UNCTAD: <http://stats.unctad.org/FDI/> (en inglés)

⁷ Hans Christiansen y otros, "Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment", OCDE, París, junio de 2007, pág. 15. <http://www.oecd.org/dataoecd/62/43/38818788.pdf>

⁸ Ver, por ejemplo, Marwaan Macan-Markar, "China turns Mekong into oil-shipping route", IPS, Bangkok, 5 de enero de 2007, <http://ipsnews.net/news.asp?idnews=36074> y Raphael Minder e Isabel Gorst, "Historic Asia trade route to be rebuilt", *Financial Times*, Londres, 18 de setiembre de 2007, <http://www.ft.com/cms/s/0/8c7b80e8-6604-11dc-9fbb-0000779fd2ac.html>

⁹ "China's Bright Food ties with Salim to grow abroad", Reuters, 18 de enero 2008. http://www.flexnews.com/pages/10258/China/Dairy/chinas_bright_food_ties_salim_grow_abroad.html

¹⁰ GRAIN, "Hybrid rice and China's expanding empire", 6 de febrero 2007, <http://www.grain.org/hybridrice/?lid=176>.

¹¹ Cole Mallard, "China continues gaining economic equity in Africa through agricultural investment", Voice of America, Washington DC, 23 de agosto 2007,

<http://www.voanews.com/english/Africa/2007-08-23-voa26.cfm>.

¹² Stephen Frost, "Chinese outward direct investment in Southeast Asia: How much and what are the regional implications?", Southeast Asia Research Centre, City University of Hong Kong, Working Papers Series No. 67, julio 2004, http://www.cityu.edu.hk/searc/WP67_04_Frost.pdf

¹³ Junta de Inversiones de Tailandia, citado por Lorine Schaefer <http://www.interdependence.org/Outward%20Direct%20Investment-China%20in%20Africa,%20Southeast%20Asia,%20and%20Brazil.doc>

¹⁴ Yuen Pau Woo and Kenny Zhang, "China Goes Global: the Implications of Outward Direct Investment", Asia Pacific Foundation of Canada, 2006, <http://economics.ca/2006/papers/0892.pdf>. Según el grupo estadounidense de consultoría, Accenture, en parte la política de salir fuera del país que emprende Pekín, tiene como motivación nutrir a los 10-20 "campeones nacionales" – firmas clave, propiedad del Estado, que hay que impulsar y adosar. en el impulso económico exterior de China. Ver "China Spreads its Wings", Accenture, 2005 en <http://www.accenture.com/NR/rdonlyres/6A4C9C07-8C84-4287-9417-203DF3E6A3D1/0/Chinaspreadsitwings.pdf>

¹⁵ "China Invests Billions Abroad", Manufacturing.net, 17 de setiembre de 2007, <http://www.manufacturing.net/China-Invests-Billions-Abroad.aspx>

oriental y África ocupan los primeros lugares de la lista de destinos preferidos. ¿Sus principales motivaciones? Acceso a los mercados, acceso a “bienes estratégicos” y estrategias mundiales competitivas.

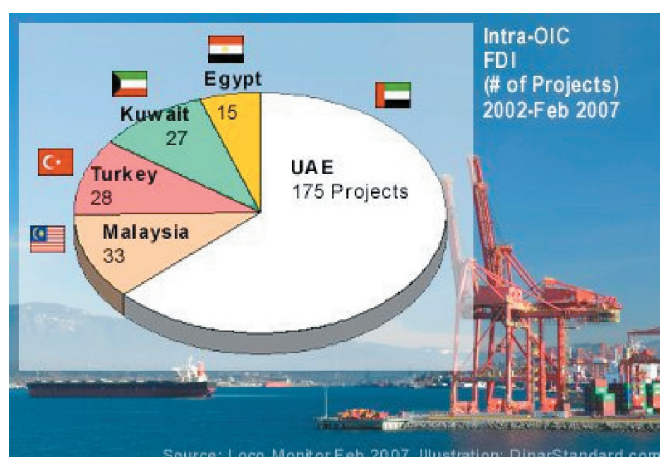
... Pero también el Golfo y otros

Los Estados árabes del Golfo, que tienen su propio proyecto de integración regional a través del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) y fuertes compromisos con el desarrollo tanto de la Liga Árabe como de la Organización de la Conferencia Islámica (OCI), son otro destino clave del acelerado fortalecimiento del mapa del comercio y la inversión Sur-Sur. Por un lado, todos en estos días parecen querer hacer negocio con los estados miembros del CCG, o dentro de ellos.¹⁷

Para muchos, el Golfo ofrece grandes posibilidades de hacer mucho dinero, especialmente si se puede obtener acceso privilegiado a las inversiones en el marco de un TLC. La fila para cerrar TLC con el CCG crece día a día. Pero los Estados del Golfo también se están convirtiendo en inversionistas expansionistas hacia el exterior —la mayoría compra no solamente pedacitos de grandes operadores de mercados en países desarrollados sino que también inyectan dinero en países en desarrollo. En 2006, los Estados del Golfo invirtieron 30 800 millones de dólares en el exterior. A partir de 2007, en septiembre ya habían duplicado la cifra de 2006 y gastaron 64 mil millones de dólares en inversión extranjera.¹⁸ Los máximos inversionistas del Golfo en el exterior en términos de dólares son los Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Arabia Saudita y Bahrain. Algunas instantáneas dan una idea de qué está ocurriendo:

- Las principales empresas del mercado inmobiliario – Emaar, Dubai Holding y Dubai World, todas predominantemente de propiedad de la familia Maktoum – construyen a escala masiva para mercados elitistas de Siria, Pakistán, Jordania, Egipto, Líbano, Libia, Marruecos y media docena de otros países en desarrollo en todo el mundo.¹⁹

Figura 1



Source: Loco Monitor Feb 2007, Illustration: DinarStandard.com

¹⁶ Joe Battat, “China’s Outward Investment”, 13 de abril de 2006, en http://psdblog.worldbank.org/psdblog/2006/04/chinas_outward_.html

¹⁷ Halliburton, el contratista de la defensa de los Estados Unidos, con sede en Houston, en marzo de 2007 trasladó su sede central a Dubai.

¹⁸ Andrew Ross Sorkin, “The Mideast Money Flows”, *New York Times*, 27 de septiembre de 2007.

¹⁹ Emily Flynn Vencat, “Dubai’s Glitz goes Global”, *Newsweek*, 30 de octubre de 2006 en <http://www.msnbc.msn.com/id/15359298/site/newsweek>

- La inversión transfronteriza entre países de la OCI está creciendo. Los Emiratos Árabes Unidos son por lejos el mayor inversionista de los Estados socios de la OCI (ver figura 1), mientras que los principales receptores de la inversión intra-OCI son Arabia Saudita, Jordania, Siria, Indonesia y Líbano. Cada uno recibió aproximadamente 25 proyectos de otros Estados de la OCI entre 2002 y 2007.²⁰ La OCI es importante porque es una comunidad de países en su mayoría en desarrollo unidos en torno a una agenda política común, con una fuerte capacidad de solidaridad.

- A medida que los Estados del Golfo intentan capitalizar los precios récord del petróleo, a la vez que enfrentan la necesidad de diversificarse de los ingresos petroleros, hay una gran cantidad de inversiones transfronterizas que van a sectores como la banca y las telecomunicaciones, tanto entre sí como alcanzando a vecinos de Medio Oriente, como Egipto y Siria.

Pero hay mucho más. Según un estudio de marzo de 2007 realizado por Assocham (Associated Chambers of Commerce and Industry of India), las cámaras asociadas de comercio e industria en India, una renombrada plataforma empresarial, se esperaba que las salidas de inversiones de India alcanzaran los 15 mil millones de dólares en el año calendario 2007, aventajando los flujos de inversión hacia India.²¹ La federación de cámaras de comercio e industria en India (FICCI, por sus siglas en inglés) y Ernst & Young presentaron otro informe en junio de 2007 aduciendo que la cifra llegará a los 35 mil millones de dólares para el año fiscal 2007-2008.²² La mayor parte de la inversión externa de India – concentrada en los sectores de la tecnología de la información, automovilístico y farmacéutico – va a Estados Unidos o Europa. Pero África viene en tercer lugar y el ritmo de cambio es rápido. Mientras que los préstamos de hipotecas de alto riesgo pudieron haber sacudido a los Estados Unidos, resulta claro que en India no hay recesión alguna del crédito!

Los inversionistas empresariales más activos Sur-Sur, solamente en Fusiones y Adquisiciones, por país de origen (1990-mayo de 2007)

País de origen	Valores invertidos (miles de millones de \$EEUU)
Singapur	35.8
China	18.3
Malasia	12.7
Sudáfrica	11.6
Emiratos Árabes Unidos	7.2
Brasil	6.7
Chile	6.1
India	4.7
Qatar	4.7

Fuente: Adaptado de ocde, “Recent trends in foreign direct investment” (Tendencias recientes en la inversión extranjera directa), junio de 2007

²⁰ Sajjad Chowdhry, “Foreign Direct Investment (FDI) on the Rise in oic Economies”, *DinarStandard*, 10 de abril de 2007, en http://www.dinarstandard.com/current/oic_FDI040907.htm

²¹ “FDI Outflow of \$15 Billion Likely in 2007”, *News behind the news*, 19 de marzo de 2007. <http://www.news.indiamart.com/news-analysis/fdi-outflow-of-15-bi-15100.html>

²² “FDI Outflow May Touch \$35 bn: Study”, *Financial Express*, 18 de junio de 2007. http://www.ficci.com/news/viewnews1.asp?news_id=1195

En América Latina, la inversión en el exterior de las transnacionales y empresas estatales en la región saltó 115% a 41 mil millones de dólares en 2006. La mayoría se atribuye a la rápida internacionalización de algunas importantes empresas de Brasil y México²³ —en su mayor parte volcada a Estados vecinos de América Latina y el Caribe.

La tabla siguiente resume los principales escalones de la actividad de inversiones Sur-Sur en los últimos 17 años, por país de origen.

¿Nuevos socios o nuevos rivales?

Con la cantidad creciente de dinero que circula entre los países en desarrollo es posible que ocurran dos cosas. Primero, que el papel de los capitales del Norte —ya sea que provengan del FMI o de organismos de cooperación para el desarrollo como USAID o ministerios de asuntos exteriores— seguramente disminuirá un poco. En muchos casos, esto es deliberado. El Banco del Sur en América Latina pretende reemplazar al Banco Interamericano de Desarrollo y al FMI en la prestación de préstamos y otras formas de capital circulante en la región. Y China tiene una firme agenda política para brindar no solamente inversión sino créditos blandos con condiciones muy diferentes a las que imponen los países del Norte, como forma de construir su base de alianzas políticas.²⁴ En gran medida, esto es bueno. Pero sería tonto creer que porque es Sur-Sur es inherentemente mejor. La clave es hasta qué punto los gobiernos de los países en desarrollo impulsan y afianzan aún más el neoliberalismo en sus acuerdos transfronterizos de comercio e inversión. Aparte de Chávez (¿y tal vez no!) pueden llegar a ser tan malos como los de cualquier gobierno del Norte.

En segundo lugar, seguramente surgirán rivalidades y resentimientos. Esto resulta claro en América Latina, donde las diferencias ideológicas y los intereses comer-

ciales en competencia están detrás de varias tensiones en los proyectos transfronterizos de comercio e inversión. En Asia, India y China hay intereses importantes en competencia y en conflicto, aún cuando a menudo eso se juega en las esferas diplomáticas. Tanto Pakistán como Bangladesh son escenarios destacados de esta rivalidad, y a medida que crecen las inversiones chinas en esos países, la tensión política con Delhi también puede aumentar. En África hay numerosos problemas sociales e incluso gubernamentales con el creciente papel económico de China, en especial porque China tiende a traer a su propia mano de obra para llevar a cabo los proyectos que financia. Si bien China está tratando de resolver esto, su énfasis estratégico en la instalación de zonas de procesamiento de exportaciones —que vienen con una serie de problemas intrínsecos— puede llegar a pesar más que algunos de los esfuerzos paliativos por reducir la importación de mano de obra china.

La forma de las fuerzas económicas mundiales cambia rápidamente hoy en día. El comercio y la inversión Sur-Sur comienzan a crecer rápidamente en momentos en que los gobiernos de los países en desarrollo responden con más entusiasmo a los TLC bilaterales y a los esfuerzos de integración económica regional. Queda por ver adónde nos llevará todo esto. No obstante, lo cierto es que el crecimiento de la riqueza y el poder de las transnacionales del Sur, así como el agrupamiento agresivo de gobiernos de países en desarrollo para reformular las corrientes financieras y de inversión entre ellos, cambiarán las economías nacionales del Sur en los años venideros. De seguro que habrá un mayor análisis de las dinámicas de las corrientes de los mercados accionarios del Sur, de las consecuencias de la venta que hagan las compañías del Sur de sus acciones públicas y de los niveles de integración con los capitales del Norte. La verdadera pregunta es cuánto de esto sirve para profundizar las divisiones de clase, el desmantelamiento de modelos que son redistributivos y paradigmas neoliberales de privatización irrestricta.

²³ "Latam and Caribbean Show Huge FDI Outflow Increase", *Foreign Direct Investment Magazine*, 6 de agosto de 2007.

http://www.fdimagazine.com/news/fullstory.php/aid/2067/Latam_and_Caribbean_show_huge_FDI_outflow_increase.html

²⁴ Por ejemplo, se espera que los países que se benefician de la generosidad neoliberal de Pekín adhieran a la política de "una sola China" —que supone no tener relaciones formales con Taiwán. Dada la historia del periodo de la Guerra Fría, también podría esperarse que la red de receptores de inversiones y préstamos de China apoyaran a la

República Popular China en sus posiciones políticas en el Consejo de Seguridad de la ONU. Además, las inversiones de China en África han generado una oleada de consejos de asesoramiento presidencial en materia de inversión, que son foros nacionales de alto nivel a través de los cuales Pekín puede interactuar directamente con los directivos locales de la industria, sea ésta nacional o filiales de transnacionales, para discutir y hasta asesorar la introducción de cambios en el contexto empresarial local, e incluso en las políticas nacionales. (Ver Broadman, *Africa's Silk Road*, Banco Mundial, Washington)



(Foto: jinbo.net)

Activismo social en torno a los TLCs

bilaterals.org y GRAIN (Septiembre 2007)

Los movimientos sociales y las organizaciones populares han luchado contra los TLC durante décadas. La movilización enfocada en este tema surgió en América Latina en la década de 1990, cuando Washington comenzó a presionar a determinados gobiernos para que adoptaran una serie de tratados bilaterales que ampliaban el poder de las empresas estadounidenses en la región: acuerdos de propiedad intelectual, tratados de inversión y finalmente los TLC. Grupos de Colombia, Ecuador, Nicaragua y otros lugares comprendieron rápidamente el poder de los tratados bilaterales a medida que en los parlamentos comenzaron a caer votaciones de emergencia relativas a tratados sorpresa de ministerios de finanzas o de comercio, que comprometían a sus países a asumir nuevas obligaciones tales como el patentamiento de semillas o el derecho de las compañías estadounidenses a entablarles juicio a sus gobiernos. La gente vio que se subvertía de manera deliberada la maquinaria de la democracia y el derecho público –congresos, constituciones y tribunales– para dar nuevos poderes a las empresas estadounidenses, desde Enron a Occidental Petroleum. No fue por casualidad que el Ejército Zapatista de Liberación Nacional inició su levantamiento contra el neoliberalismo en Chiapas, al sur de México, el mismo día que entró en vigor el TLCAN (o NAFTA, por su sigla en inglés) el 1º de enero de 1994.

América Latina ha sido escenario de luchas sociales muy importantes contra el comercio bilateral y los tratados de inversión:

- la actual lucha contra el TLCA o NAFTA -en especial por parte de las comunidades campesinas e indígenas mexicanas- como la campaña “*El campo no aguanta más*”, sin mencionar las luchas por justicia y dignidad libradas por los trabajadores y trabajadoras de las maquiladoras, en el norte del país, cerca de la frontera con los Estados Unidos

- la fuerte resistencia comunitaria en Buenos Aires, Argentina, contra la privatización de los sistemas de suministro de agua y alcantarillado por parte de Azurix, una filial de Enron, en el marco de un Tratado Bilateral de Inversión entre Estados Unidos y Argentina (1999-2001)
- el levantamiento popular de Cochabamba, Bolivia, contra una filial de Bechtel que se adueñó del sistema público de suministro de agua en el marco de un Tratado Bilateral de Inversión entre Holanda y Bolivia (2001)
- la campaña continental contra el ALCA (Acuerdo de libre comercio de las Américas), que generó una poderosa conciencia acerca del comercio bilateral general y la agenda de inversiones de Washington en América Latina (en especial durante el periodo 2001-2005)
- la lucha de las comunidades locales contra la construcción de las fábricas de celulosa de la española ENCE y la finlandesa Botnia en el margen uruguayo del río que separa Uruguay y Argentina, en el marco del Tratado Bilateral de Inversión entre Montevideo y los países europeos sede de las empresas (2003-2006)
- la organización de referendos populares y asambleas constituyentes en las que los pueblos de Colombia y Ecuador se pronunciaron en contra de los TLC de Estados Unidos (2006)
- nuevas luchas en la cordillera andina contra la expansión de las operaciones mineras argentinas en Chile en el marco de un



"Somos un desafío al neoliberalismo. Hemos venido a mostrar que es posible rebelarse, y que vale la pena."

(Imagen: Ejército Zapatista de Liberación Nacional)



Una campesina de Burkina Faso dice "No a los acuerdos de asociación económica sin soberanía alimentaria"

(Foto: ABC Burkina)

Tratado Bilateral de Inversión entre los dos gobiernos

- resistencia popular en El Salvador contra el intento de privatización del agua mediante un cambio de la legislación nacional para adecuarse al CAFTA, lo que recientemente provocó que 13 personas fueran acusadas de terroristas por la ley antiterrorismo, que también se considera un resultado del CAFTA (2006-2007)

En África y el mundo árabe han aparecido varios focos de lucha contra los TLC:

- Sudáfrica fue una víctima temprana (2000) de un TLC con la Unión Europea, cuyos efectos se han ido haciendo sentir con el tiempo. Si bien no ha habido un movimiento propiamente anti-TLC o anti-Tratado Bilateral de Inversión en el país, la política neoliberal que impuso a Sudáfrica el TLC con la Unión Europea engendró importantes luchas sociales urbanas, especialmente contra la privatización del agua y la electricidad y por el acceso a medicinas esenciales (contra las patentes)

- En la región meridional de África, la mayor conciencia de los tratados bilaterales y regionales de inversión provocó una gran dosis de investigación sindical cooperativo y trabajo educativo (a principios de la década de 2000)
- Marruecos fue escenario de una lucha social muy importante contra el TLC entre los Estados Unidos y ese país, donde algunos de los temas motivo de las movilizaciones fueron las consecuencias del acuerdo en la salud, la diversidad cultural, la autonomía política y económica de Marruecos y el proceso de negociaciones en general (2003-2005)
- Más recientemente, a lo largo del África subsahariana se ha creado un amplio frente social de oposición a los Acuerdos de Cooperación Económica (EPA, por su sigla en inglés), que debían estar firmados para el 31 de diciembre de 2007. Esos acuerdos cambiarían por completo las relaciones económicas de África con Europa, y las consecuencias que tendrán han convocado a numerosos sectores diferentes que luchan por detener o por lo

menos demorar los acuerdos, en parte actuando conjuntamente con ONGs europeas (2005-2007).



Agricultores coreanos cruzaron el mar hasta la isla de Jeju, donde los negociadores del TLC de EE.UU. y Corea estaban escondiéndose para su cuarta ronda de conversaciones en octubre de 2006. Las movilizaciones en Corea contra del libre comercio fueron masivas, con más de 100000 personas en las calles. (Foto: Chamsaesang)

En Asia y el Pacífico, la lucha social contra los TLC ha sido irregular hasta ahora:

- Hubo una reacción relativamente temprana a los TLC en Nueva Zelanda, donde una serie de grupos y sindicatos se opusieron a un TLC con Singapur y ayudaron a parar las conversaciones en torno a un TLC entre Nueva Zelanda y Hong Kong.
- Los coreanos han llevado adelante los movimientos nacionales más fuertes contra los TLC, comenzando por el tratado entre Corea y Chile, al cual se opusieron firmemente agricultores y trabajadores (2001-2003). A esto le siguió una resistencia popular masiva contra el TLC entre Estados Unidos y Corea (2005-2007) –el mayor movimiento organizado de Corea desde el levantamiento estudiantil de 1987. Ahora intentan detener el TLC entre la Unión Europea y Corea.
- En la sociedad australiana hubo una lucha turbulenta contra el TLC de Estados Unidos y Australia (2003). A partir de los primeros debates sobre las consecuencias para el sistema de salud y los sistemas alimentarios de Australia, el TLC se convirtió en un tema electoral importante sobre la soberanía de Australia.
- A partir de las negociaciones de los tratados entre Australia y Tailandia, y Estados Unidos y Tailandia (2005-2006), surgió un fuerte movimiento tailandés contra los TLC. Esto dio lugar a la formación de una coalición nacional anti-TLC que también ha estado combatiendo los TLC Japón-Tailandia, China-Tailandia, Nueva Zelanda-Tailandia y ahora el TLC entre la Unión Europea y la ASEAN. Los temas motivo de preocupación han sido diferentes en los diversos tratados, pero las formas de vida de los agricultores, el acceso a los medicamentos y el tema de quién se beneficia con estos tratados han sido cuestiones claves de la movilización.
- En Malasia ha surgido un pequeño frente social de oposición al TLC entre Estados Unidos y Malasia (2006-2007).
- En Filipinas, diversos sectores han estado trabajando para detener el Acuerdo de Asociación Económica entre Japón y Filipinas (2005-2007).
- En torno a las negociaciones del TLC entre la Unión Europea y la ASEAN ha comenzado a darse una solidaridad en la región, así como un trabajo en red (2007).



Las personas que viven con el HIV/SIDA han sido una de las fuerzas más activas de la oposición al TLC de EE.UU. con Malasia a causa de las implicancias de amenaza a la vida de las demandas de Washington sobre patentes de drogas. (Foto: cortesía de la Red del Tercer Mundo)

Protestas de trabajadores contra el CAFTA, Washington DC, 2005



2 Impactos y resistencias

Asia y Pacifico

El tratado de libre comercio Australia-EE.UU – ¿comercio justo, o comercio sucio?

Jemma Bailey (Septiembre 2007)

Una imagen que perdura de la campaña contra el Tratado de Libre Comercio entre Australia y Estados Unidos (AUSFTA por sus siglas en inglés) es una caricatura que apareció en la tapa de un libro sobre las negociaciones titulado 'Cómo matar a un país' (*"How to Kill a Country"*).

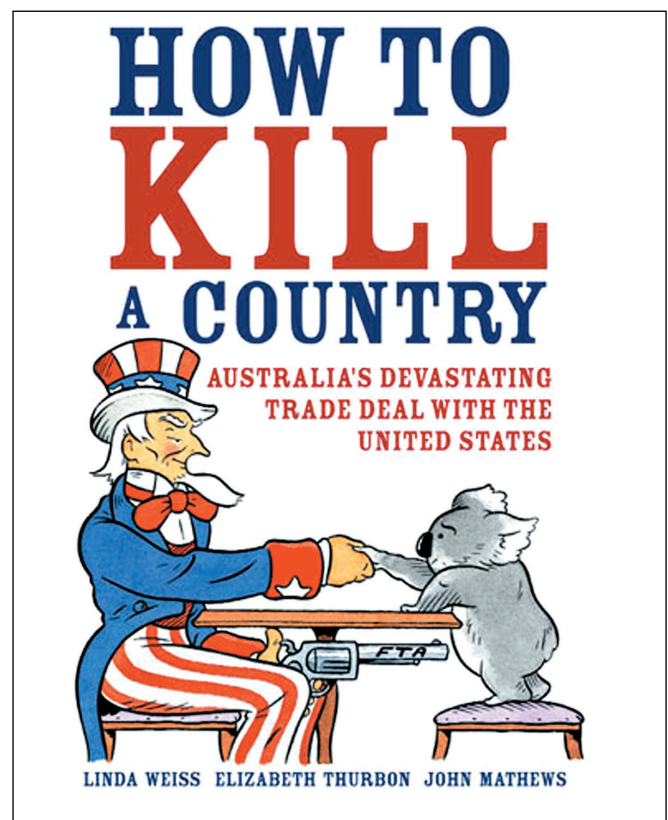
La caricatura mostraba a un koala (representando a Australia) parado sobre una silla y estirando su cuello para ver por encima de la mesa. Del otro lado de la mesa se veía al Tío Sam (Estados Unidos) vestido de rojo, blanco y azul. Sobre la mesa, el koala y el Tío Sam sonríen y se dan la mano. Por debajo de la mesa, el Tío Sam empuña un arma contra la barriga del koala.

En realidad, la historia del AUSFTA no es tan simple como eso. El partido político que gobernaba Australia durante las negociaciones –el conservador partido Liberal- apostaba fuerte al libre comercio y estaba demasiado interesado en estrechar las relaciones y acomodarse a los intereses estadounidenses. Pero como suele ocurrir en la mayoría de las negociaciones comerciales con Estados Unidos, el gobierno australiano no era para nada un par con igualdad de condiciones y poder de negociación que su socio. A la postre se firmó un acuerdo muy malo para el pueblo australiano.

La ruta de la campaña contra el AUSFTA

Las negociaciones del AUSFTA comenzaron en marzo de 2003. En febrero de 2004 el texto había sido acordado tras puertas cerradas, y una versión final –de 800 páginas- salió a la luz pública.

La disparidad de poder en las negociaciones resultó evidente –la economía australiana es apenas el 4 % de la estadounidense. Sin embargo, el gobierno australiano entró a las negociaciones con poco más que su sincero apego al libre comercio y al neoliberalismo, la falsa



La portada del famoso libro "Cómo matar a un País"
(Allen & Unwin, Sydney, 2004)



El TLC entre los EE.UU. y Australia fue visto por el pueblo australiano como una traición en favor de los EE.UU. y su poderoso sector empresarial

expectativa de que Estados Unidos abriría sus mercados agrícolas, y con la convicción equivocada de que Estados Unidos era un “amigo” que se preocuparía por nosotros en las negociaciones.

El gobierno australiano, con la ayuda de los grupos de presión empresariales y los medios de comunicación de Rupert Murdoch, infló rabiosamente la valía del acuerdo. El Primer Ministro John Howard describió el AUSFTA como “una alineación de los astros...que no volverá a ocurrir en una generación o más”. Para el Secretario Parlamentario de la Ministra de Comercio De-Anne Kelly, el AUSFTA era la “copa mundial del comercio”.

Una campaña enérgica de corte comunitario se opuso al carácter antidemocrático de las negociaciones y exigió que las políticas de salud, sociales y ambientales quedaran excluidas del AUSFTA. En sus etapas finales, la campaña centró sus esfuerzos en el partido más progresista de la oposición, el Partido Laborista Australiano (ALP por sus siglas en inglés), con la esperanza de que éste bloqueara en el Parlamento cualesquier cambios a la legislación australiana como consecuencia del AUSFTA.

El acuerdo fue aprobado en el Parlamento en agosto de 2004. Para lograr su aprobación, la facción más conservadora del ALP usó su condición de mayoría interna dentro del partido para forzar el apoyo al acuerdo –aunque con enmiendas que consagraron la penalización del abuso de las patentes por parte de las empresas farmacéuticas, y el mantenimiento de las protecciones para los medios de comunicación actuales.

Las exportaciones más competitivas de Australia, entre las que se incluyen los trasbordadores (*ferries*) rápidos, las frutas con carozo, pepa o hueso y los vinos, siguen teniendo vedado, o muy restringido, su ingreso a Estados Unidos. El azúcar está completamente excluido del acuerdo, y la reducción de los aranceles para la carne y los lácteos ocurrirá en forma progresiva a lo largo de un período de 18 años.

Identificación de los objetivos – Impactos del AUSFTA

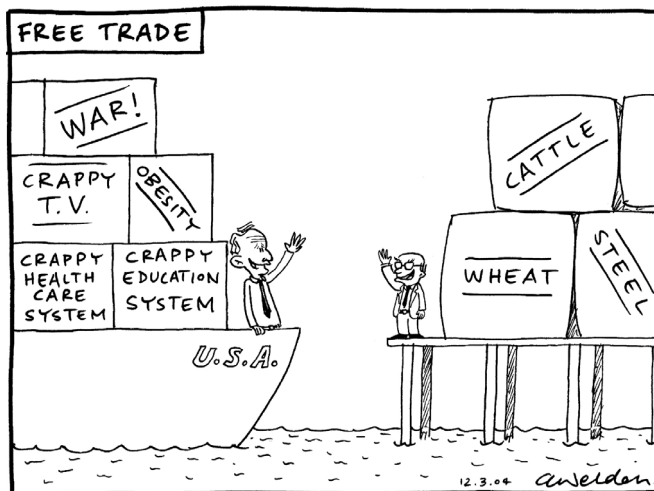
En 2002, el ex Representante Comercial de Estados Unidos Robert Zoellick escribió al Congreso presentando una lista de las políticas sociales clave de Australia que habían sido identificadas como “barreras al comercio” onerosas. Esa carta fue un documento importante que permitió identificar las áreas clave de la campaña contra el AUSFTA.

• Medicamentos asequibles: el Programa de Beneficios Farmacéuticos

Los negociadores estadounidenses identificaron el Programa de Beneficios Farmacéuticos australiano (PBS por sus siglas en inglés) como un obstáculo al comercio. En el marco del PBS, el gobierno australiano compra a precios mayoristas grandes cantidades de los medicamentos aprobados, y de ese modo garantiza que esos medicamentos tengan precios asequibles. Los medicamentos son entre 3 y 10 veces más baratos que en Estados Unidos. No debe sorprender entonces que las grandes compañías farmacéuticas estadounidenses desearan que el AUSFTA les otorgara mayores derechos...y por supuesto, medicamentos más caros. La campaña que llevó adelante la comunidad logró salvar la mayor parte del PBS. No obstante, los pequeños cambios introducidos, como por ejemplo el que permite ampliar el plazo de vigencia de las patentes para los medicamentos, probablemente tengan consecuencias negativas para el PBS y retrasen la disponibilidad de los medicamentos genéricos más baratos.

• Etiquetado de los alimentos transgénicos

Gracias a las campañas de los consumidores denunciando los impactos de los alimentos transgénicos sobre la salud y el medioambiente, la legislación australiana exige su etiquetado. Los negociadores estadounidenses pretendían debilitar las leyes australianas en este campo, armonizándolas con los requisitos de etiquetado más laxos de Estados Unidos. La enérgica campaña realizada por los agricultores y los grupos ecologistas en Australia frenó los intentos estadounidenses de eliminar el sistema de etiquetado.



La compensación involucrada en el TLC EE.UU.-Australia.

(Imágen: Andrew Weldon)

• Adopción de la legislación estadounidense sobre derechos de autor

Estados Unidos pretendía que Australia cambiara sus leyes sobre derechos de autor y adoptara las estadounidenses. El capítulo del AUSFTA sobre propiedad intelectual es básicamente una copia de retazos de las leyes estadounidenses. Entre otras cosas, amplía el plazo de vigencia de los derechos de autor de 50 a 70 años. Las bibliotecas y los organismos de la educación pública australiana hicieron fuertes campañas sobre este punto, ya que implicaría costos más altos

para sacar copias de materiales, incluso con fines educativos.

- **Reglas sobre contenido local en los medios de comunicación**

La legislación australiana sobre contenido local exige que se reserve un horario mínimo para obras de cine, televisión y radio realizados en Australia. La legislación sobre contenido local apoya a la industria nacional de los medios de comunicación y garantiza que se pueda escuchar una diversidad de voces australianas. Las empresas estadounidenses de medios de comunicación ya dominan el mercado local, y sin esta exigencia de contenido local, la industria de los medios australiana se vería en dificultades para sobrevivir. La campaña de la comunidad logró mantener las reglas sobre contenido local para los medios de comunicación existentes, pero no para medios emergentes o nuevos. Esto significa que se perderá esta protección en la medida en que se produzcan avances tecnológicos en el cine, la televisión y la radio.

- **Cuarentena**

Australia tiene leyes de cuarentena bastante estrictas, y éstas fueron identificadas por los negociadores estadounidenses como una barrera al comercio. Los productores australianos de vino, cerdos y pollos denunciaron que una legislación de cuarentena más débil los haría vulnerables a los brotes de enfermedades, virus y plagas estadounidenses que no existen en Australia. Después de una fuerte campaña pública, la mayor parte de la legislación en materia de cuarentena se mantuvo.

- **Restricciones a la inversión extranjera**

La Dirección de Supervisión de la Inversión Extranjera de Australia es el organismo que supervisa las inversiones que se proponen hacer las compañías extranjeras en el país. Estados Unidos quería eliminar estos

controles para obtener así acceso a nuestras industrias estratégicas como los medios de comunicación, las telecomunicaciones, las líneas aéreas y la banca. Estados Unidos logró elevar el límite para la supervisión de inversiones de US\$50 millones a US\$800 millones.

- **Reglamentación de los servicios y las inversiones**

Estados Unidos intentó modificar la legislación australiana para que las compañías estadounidenses recibieran un trato similar al de las compañías australianas. La campaña se centró en los servicios esenciales. Algunos servicios públicos claves como la salud, la educación y los medios de comunicación públicos quedaron excluidos del AUSFTA. La energía, el agua y el transporte público, sin embargo, quedaron dentro del acuerdo.

- **Aranceles en las industrias manufactureras clave**

Australia ha mantenido aranceles altos en textiles y en las industrias de la vestimenta y el calzado, al igual que en la automotriz. Según el Sindicato de Trabajadores Industriales de Australia (*Australian Manufacturing Workers Union*), la reducción de los aranceles por intermedio del AUSFTA significaría en los hechos el cierre de estos sectores y la pérdida de más de 130.000 puestos de trabajo, principalmente en las comunidades regionales.

- **El mecanismo de solución de diferencias inversionista-Estado**

Estados Unidos quería un mecanismo de solución de diferencias inversionista - Estado en el AUSFTA. Esto le habría permitido a las empresas estadounidenses impugnar varias leyes australianas como incompatibles con el AUSFTA y perjudiciales para sus ganancias. Esto habría atado de manos al gobierno australiano a la hora de formular leyes que pudieran afectar a compañías estadounidenses. En el marco de

Los que manejan los hilos detrás del AUSFTA

El AUSFTA fue decididamente un mal negocio para Australia -la mayoría de los australianos se opusieron y fue cuestionado por los principales economistas. Según dicen los rumores, los propios burócratas del gobierno australiano expertos en comercio recomendaron que no se lo firmara. Entonces, ¿qué razones llevaron al gobierno australiano a firmarlo?

La ideología: El gobierno conservador de Howard estaba ideológicamente comprometido con el neoliberalismo. Todo indica que el AUSFTA le serviría de excusa para consolidar y perpetuar su agenda desreguladora y privatizadora.

Los grupos de presión empresariales: Varios grupos de presión empresariales muy bien financiados jugaron un papel clave de

impulso al AUSFTA. En particular:

- AUSTA - La coalición empresarial que dirige Alan Oxley, que incluye a la Cámara Australiana de Comercio e Industria (Australian Chamber of Commerce and Industry) y la Cámara de Comercio de Estados Unidos en Australia (American Chamber of Commerce in Australia)
- El Consejo Empresarial de Australia (Business Council of Australia)- integrado por compañías llamadas "australianas", aunque muchas empresas de las más grandes de Australia son de propiedad extranjera.
- Medicines Australia: Representa a las empresas farmacéuticas en Australia, e incluye filiales locales de las compañías farmacéuticas estadounidenses

El gobierno australiano también tuvo cuidado de indemnizar a algunas de las industrias importantes que perdieron con el AUSFTA. Por ejemplo, los cultivadores de azúcar recibieron un paquete de ajuste de \$444 millones de dólares australianos. ¿Para comprar su silencio, quizá?

La Guerra: El AUSFTA fue negociado a la sombra de la llamada guerra contra el terror y el apoyo del gobierno australiano -sin mandato del pueblo australiano- a la invasión de Afganistán e Irak. El AUSFTA devino crecientemente vinculado a los intereses militares de Australia. Habiendo enganchado el vagón australiano tan estrechamente a Estados Unidos en la 'Coalición de los Dispuestos' ('Coalition of the Willing'), el Primer Ministro australiano no parecía estar en condiciones de rechazar el AUSFTA.

un litigio inversionista-Estado, las demandas son presentadas ante un panel de expertos en un tribunal internacional, en audiencias cerradas para el público.

La sólida campaña contra el AUSFTA utilizó ejemplos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés), al amparo del cual distintas compañías impugnaron las leyes nacionales. La campaña logró su objetivo y el mecanismo de solución de diferencias inversionista – Estado no fue incluido en el AUSFTA.

La campaña

La campaña contra el AUSFTA reunió a una variada gama de organizaciones y movimientos en Australia, entre ellos sindicatos, grupos religiosos, grupos ecologistas, defensores de la salud y la educación pública, bibliotecarios, jubilados y estudiantes. Muchos de estos grupos nunca antes habían trabajado juntos – ni tampoco habían trabajado en temas relativos al comercio- y las alianzas que conformaron han perdurado más allá del AUSFTA.

Esos grupos se congregaron principalmente en torno a la Red Australiana de Inversiones y Comercio Justo (*Australian Fair Trade and Investment Network* – AFTINET). AFTINET coordinó muchas acciones conjuntas durante la campaña.

¿Cuáles fueron entonces los ejes centrales de la campaña?

Educación comunitaria: fue uno de los ejes centrales. Al comienzo de la campaña muchas personas todavía no sabían qué era un TLC, mucho menos porqué debían preocuparse por los TLC. Se realizaron foros públicos, asambleas públicas y manifestaciones comunitarias en todas las ciudades capitales y en muchas ciudades de menor tamaño. Se difundieron distintas publicaciones de educación popular, caricaturas y animaciones, donde se denunciaban distintos aspectos del AUSFTA. Mira la animación sobre contenido local de los medios que elaboró la Asociación de Productores de Cine y Televisión (*Screen Producers Association*) de Australia en <http://www.spaa.org.au/freetrade.html>

Movilización y construcción de movimientos: un paso más allá de la educación, la campaña buscó involucrar y movilizar a la gente. Se realizaron manifestaciones públicas en la mayoría de las ciudades capitales. Las organizaciones realizaron campañas y talleres para escribir cartas. Hubo jornadas enteras de seminarios educativos (*teach-ins*) en Sydney y Melbourne y sesiones de capacitación para educadores sobre el AUSFTA.

Cabildeo: Las negociaciones del AUSFTA se llevaron a cabo en la etapa previa a las elecciones nacionales en Australia, y por eso la campaña también centró esfuerzos en el cabildeo con los políticos, especialmente los políticos del ALP y otros partidos minoritarios simpatizantes. Durante la campaña se le enviaron miles de cartas y correos electrónicos a los políticos, y AFTINET coordinó las visitas y el cabildeo con los políticos locales. La campaña obligó a que se realizaran dos investigaciones parlamentarias, que recibieron 700 remisiones públicas. A nivel de los consejos locales se presentaron y aprobaron mociones contra el AUSFTA.

Medios de comunicación: la campaña concitó mucha atención de los medios, tanto convencionales como comunitarios. El sindicato de los medios trajo a varios actores de gran popularidad (y cantantes de protesta) como Toni Collette y Russell Crowe para levantar el perfil de la campaña.

Hubo algunas acciones conjuntas de activistas estadounidenses y australianos. Por ejemplo, el Consejo Australiano de Sindicatos (*Australian Council of Trade Unions*) y la Federación de Trabajadores y Congreso de Organizaciones Industriales de Estados Unidos (AFL-CIO) hicieron una declaración conjunta, y lo mismo hicieron las organizaciones ecologistas. Lamentablemente, la mayor parte de esta campaña conjunta se realizó a través de organizaciones de mayor porte y no fue muy sostenida.

Un aspecto importante de la campaña fue la realización de investigaciones que permitieron desenmascarar la retórica del gobierno de que el AUSFTA sería muy beneficioso para la economía australiana. El gobierno se apoyó en los estudios realizados por el Centro de Economía Internacional (*Centre for International Economics*) para sostener que el TLC generaría beneficios económicos por un valor de US\$2.000 millones en un plazo de 10 años. Pero el detalle tramposo de esos estudios es que suponían que el comercio agrícola quedaría plenamente liberalizado –que es algo que nunca iba a ocurrir. Los grupos integrantes de la campaña encargaron sus propias investigaciones que anunciaban pérdidas y socavaron las afirmaciones del gobierno.

Las grandes cosas crecen desde el pie – la medida de los logros de la campaña

A pesar de la fuerza de la campaña, el AUSFTA se firmó. Algunos pueden decir que perdimos por un pelo. Pero la campaña sí tuvo éxito en generar un auténtico giro en el debate público sobre el libre comercio. En la política australiana, el libre comercio se había transformado en una vaca sagrada; no era posible cuestionarlo. Se daba por cierto que el libre comercio traería mayor riqueza y prosperidad para todos. Y en este aspecto, el partido laborista (ALP) cantaba con la misma partitura que el gobierno conservador del Partido Liberal.

La campaña contra el AUSFTA desató el debate de mayor envergadura que jamás se haya visto en Australia sobre un acuerdo comercial. El debate a nivel de la comunidad –e incluso en los medios masivos convencionales- se cuestionaba si el propósito de los acuerdos de libre comercio es abrir más el comercio y los mercados, o si su objetivo es más bien garantizar mayores derechos para las grandes empresas y debilitar el control público de las políticas sociales.

La campaña consiguió cambiar la opinión pública. Al comienzo de la campaña el apoyo al AUSFTA era del 65%, pero al momento de su firma había caído al 35%. Incluso a pesar de haberse firmado, es universalmente aceptado en Australia que éste fue un mal negocio. La campaña también tuvo éxito al lograr que un mal negocio...resultara menos malo que lo que de otro modo hubiera sido. No incluyó ningún mecanismo de solución de diferencias inversionista-Estado, la legislación australiana sobre cuarentena se mantuvo relativamente intacta, al igual que las leyes de etiquetado de los alimentos transgénicos. Se logró conservar las reglas de

contenido local para los medios de comunicación conocidos en la actualidad, y las restricciones existentes para la inversión extranjera en Qantas, Telstra y la propiedad de los medios de comunicación también se mantuvieron.

En el área clave de los medicamentos, la campaña presionó al partido laborista (ALP) para que obligara a realizar una enmienda que permitiese salvaguardar la política de medicamentos de Australia contra la práctica de 'perpetuación' (*'evergreening'*) de las patentes de la industria farmacéutica. "Evergreening" o "perpetuación" es el término con el cual se designa la práctica de la industria de interponer reclamos de patente ficticios que responden a modificaciones mínimas sobre productos conocidos, como forma de dilatar la comercialización de medicamentos genéricos más baratos tras la expiración de sus patentes.

El aguijón en la cola del alacrán es que en las áreas en las que Estados Unidos no logró sus metas, consiguió que se crearan comités conjuntos Australia-Estados Unidos para poder incidir de forma permanente en la formulación de políticas en Australia, sin rendirle cuentas a nadie. El AUSFTA estableció comités conjuntos en medicamentos, cuarentena y normas técnicas incluyendo el etiquetado de alimentos. Tres años más tarde, todavía no hemos podido conocer los nombres de quiénes integran estos comités, cuándo se reúnen o qué discuten.

El koala y el arma en perspectiva

Es importante poner al AUSFTA en el contexto de otras negociaciones comerciales de Australia. Aunque en el AUSFTA hace el papel del koala amenazado con un arma apuntándole a la barriga, el gobierno australiano está lejos de ser una inocente paloma. Un rápido análisis de las negociaciones comerciales de Australia con Tailandia

y los países del Pacífico demuestra que el gobierno australiano también es en sí mismo bastante proclive a empuñar un arma por debajo de la mesa y negociar sus propios acuerdos de comercio que imponen políticas neoliberales perjudiciales.

El desafío que enfrenta el movimiento en Australia es aprovechar el ímpetu generado por la campaña contra el AUSFTA para pedirle cuentas al gobierno australiano por actuar como un matón en sus negociaciones comerciales con otros países.

Fuentes de información

Australian Fair Trade and Investment Network AFTINET www.aftinet.org.au. AFTINET reunió 80 organizaciones durante la campaña contra el AUSFTA. Este sitio tiene un gran archivo con los boletines de la campaña. Por más detalles sobre los impactos del AUSFTA, ver el volante "10 devils in the detail".

Global Trade Watch Australia <http://tradewatchoz.org/>. Este sitio tiene un registro muy amplio de prensa sobre la campaña contra el AUSFTA.

Australian Manufacturing Workers Union, Campaña por el NO al USFTA <http://www.amwu.asn.au/default.asp?Action=Category&id=68>

Amigos de la Tierra (FoE) Australia, página web de la campaña contra el AUSFTA <http://www.foe.org.au/trade/learning-resources/australia-2013-united-states-free-trade-agreement/>

Pat Ranald, *The Australia-US Free Trade Agreement: a contest of interests*, Journal of Australian Political Economy, No. 57, junio 2006. www.jape.org. Un buen análisis de las fuerzas sociales y empresariales a favor y en contra del AUSFTA.

Un Estudio de Impacto Ambiental (EIA) del TLC con Estados Unidos <http://www.OzProspect.org>

Entrevista con John Matthews en la Radio ABC sobre los impactos del AUSFTA dos años después. John Mathews es co-autor del libro *How to Kill a Country* http://bilaterals.org/article.php3?id_article=7828

Declaración conjunta de grupos australianos solicitando al Senado de Australia que detenga la legislación del AUSFTA http://aftinet.org.au/campaigns/US_FTA/usftasignonstatement.html



El movimiento popular contra el TLC ha abierto un espacio político importante en Tailandia.

La lucha contra los TLCs: la experiencia de Tailandia

(BIOTHAI) Octubre de 2007

El 11 de enero de 2006, entre 15 mil y 20 mil personas sitiaron el Hotel Sheraton, ubicado junto al río Ping en la provincia de Chiang Mai, lugar de la sexta ronda de negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Tailandia.

En rondas anteriores se habían resuelto numerosas diferencias entre las posiciones negociadoras, salvo las cuestiones de la propiedad intelectual y las inversiones. La mayoría de los manifestantes provenían de personas afectadas por VIH/SIDA y grupos de agricultores. Aproximadamente unos cincuenta manifestantes, con una tela negra atada alrededor del cuello, nadaron a través del caudaloso río en un intento por entrar por la parte posterior del hotel. En la entrada principal, una multitud trató de empujar las vallas de hierro sostenidas por mil efectivos policiales. Como los manifestantes superábamos en número a la policía, finalmente logramos derribar el vallado y nos dirigimos a la entrada principal del edificio. Sitiamos el hotel toda la noche, y los negociadores estadounidenses y tailandeses – entre ellos Barbara Weisen, jefa del equipo estadounidense de negociación – tuvieron que salir a hurtadillas en mitad de la noche. Esa pasó a ser la última ronda de negociaciones del TLC hasta ahora.

Los intentos del gobierno del entonces primer ministro Thaksin Shinawatra por impedir que la prensa diera cobertura a la campaña contra el TLC fueron en vano. La televisión estatal informó sobre el evento a todo color y, de ocupar un pequeño espacio en la sección comercial, la noticia pasó a estar en los titulares de los periódicos que se dedicaron de lleno al movimiento anti-TLC. La sorpresa de que se uniera más gente en el segundo y tercer día de manifestaciones no fue sólo para el Ministro del Interior, estrecho aliado de la familia Shinawatra, sino también para los propios manifestantes de la organización “Once Redes Populares contra el TLC”, encabezada por FTA Watch [Observatorio del TLC]. Chiang Mai era la ciudad natal de Thaksin Shinawatra y un baluarte de su partido, que obtuviera una victoria aplastante en la elección anterior. Sin embargo, en los

caminos que conducían al hotel numerosas personas nos vitoreaban e incluso algunas nos invitaban a entrar a sus casas por comida y bebidas. Ante tanta presión, Nittaya Piboosongkram, el jefe de negociaciones de Tailandia, renunció a su puesto una semana después.

El movimiento anti-TLC fue creciendo junto a un sentimiento antigubernamental entre la clase media. A partir de esto, FTA Watch se sumó a la campaña para derribar al gobierno junto con People’s Alliance for Democracy (PAD) [la alianza popular por la democracia]. En la primera mitad de 2006, cientos de miles de personas salieron diariamente a las calles de Sanamluang y otros varios barrios comerciales de Bangkok, exigiendo la destitución del gobierno. Si bien el golpe militar del 11 de septiembre puso fin a las protestas, la campaña llevada adelante por los sectores populares, especialmente el movimiento contra el TLC y otros tratados comerciales, abrió un espacio político importante y en el futuro tendrá un peso sustancial en las políticas de liberalización del comercio.

El inicio de la campaña contra el TLC

El movimiento popular contra el TLC comenzó cuando en la reunión de líderes de la Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) realizada en octubre de 2003 en Bangkok, Thaksin y el presidente Bush de los Estados Unidos declararon que sus gobiernos comenzarían las negociaciones en pos de un TLC bilateral. Esto fue a continuación de la culminación de un TLC entre Estados Unidos y Singapur.

Thaksin y su Partido Rak Thai de Tailandia (TRT) acababan de alcanzar una victoria aplastante en las elecciones

Policía tailandesa reprimiendo la movilización popular en Chiang Mai, enero de 2006.

(Foto: cortesía BIOTHAI)



generales y fue así que logró ser primer ministro por segunda vez, con más de dos tercios de parlamentarios en la Cámara de Representantes. Thaksin se convirtió en el primer ministro más poderoso de la historia democrática tailandesa. Su gobierno utilizaba tácticas sutiles para contener y socavar el disenso. Por un lado intentó ganar popularidad entre los sectores rurales pobres creando fondos locales para darles dinero directamente y ayudar a los pobres a tener mayor acceso a los servicios públicos de salud. Por otro lado intentó controlar a la prensa y a las organizaciones de derechos humanos, como la Comisión Nacional de Derechos Humanos (NHRC, por sus siglas en inglés), e incluso a la mayoría de los senadores.

El gobierno anunció sus planes de establecer TLC con más de diez países, entre ellos China, Australia, Nueva Zelanda, Bahréin, Perú, Chile, Japón, Estados Unidos y algunos países de la llamada BIMSTEC (por sus siglas en inglés o iniciativa para la cooperación multisectorial, técnica y económica de la bahía de Bengala), que comprende a Bangladesh, Bután, Birmania, Sri Lanka, India, Nepal y Tailandia) y de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (que actualmente incluye sólo a Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia), así como la liberalización unilateral parcial del mercado agrícola a países de Indochina en el marco de la ACMECS (por sus siglas en inglés o Estrategia de Cooperación Económica Ayeyawady-Chao Phraya-Mekong, los tres ríos que cruzan Tailandia, Camboya, Birmania, Laos y Vietnam). La lógica de Thaksin detrás de estos TLC era abrir el mercado del país ya que Tailandia iba a firmar un tratado con los dos países más poblados del mundo, es decir China e India, con total de más de 2 mil millones de habitantes, un tercio de la población mundial. Estábamos por hacer acuerdos con países que tenían el mayor poder adquisitivo del mundo y eran la primera y segunda mayores economías del planeta: Estados Unidos y Japón. Thaksin trató de vender grandes sueños y lanzó varias promesas vacías. La gente fue llevada a creer que ningún otro líder nacional podía compararse con él y que él conduciría al país por un camino de desarrollo para estar a la par de otros grandes países desarrollados como Corea del Sur, Taiwán y Singapur.

Si bien el gobierno tailandés organizó una gran recepción para la reunión de la APEC y agasajó a los huéspedes con una espectacular procesión real de barcasas, la recién fundada FTA Watch emitió una declaración en protesta por el inicio de las negociaciones comerciales con Estados Unidos. Muy poca prensa prestó atención a nuestra campaña durante la APEC. Nuestras reuniones para la campaña contra la globalización y la guerra fueron más bien pequeñas y no pudieron atraer a más personas. Una encuesta independiente reveló que más del 90 por ciento de la gente encuestada no estaba de acuerdo con que se hiciera una campaña al mismo tiempo que el país recibía a la APEC.

FTA Watch

En medio de la creciente popularidad de Thaksin, el sector popular comenzó lentamente a denunciar las cuestiones del TLC con grandes dificultades y cautela, esperando ganar el apoyo de las masas. Tras discusiones y análisis entre organizaciones populares, ONG y un pequeño grupo de académicos, en diciembre de 2003 se fundó FTA Watch, integrada por ONG, organizaciones populares y académicos activos en temas de recursos biológicos, propiedad intelectual, salud pública y protección a los consumidores, así como grupos que seguían los movimientos de oposición a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la globalización, las redes de agricultores que trabajan en agricultura sustentable y las redes de afectados por VIH/SIDA. Nuestros miembros también provinieron de funcionarios y miembros de organizaciones independientes tales como la NHRC y el consejo nacional de asesoramiento económico y social (NESAC por sus siglas en inglés).

El objetivo de FTA Watch es ayudar a coordinar el análisis y la defensa de las cuestiones vinculadas al comercio internacional entre los sectores populares y las diversas alianzas que carecen de una sede permanente. Los treinta o cuarenta miembros básicos provinieron de unas veinte organizaciones. Nos comunicábamos e informábamos de los distintos sucesos a través de una

lista de correos electrónicos y tomábamos muchas decisiones a través de las comunicaciones electrónicas. Las cuestiones más delicadas y las decisiones importantes se adoptaron en reuniones regulares llevadas a cabo alternativamente entre varias organizaciones participantes.

FTA Watch creó la página electrónica www.ftawatch.org para que fuera el portavoz oficial del grupo y sirviera para divulgar información. Se recopilaban los informes sobre cuestiones del TLC de diversos periódicos tailandeses, junto con artículos relacionados, análisis de los impactos de la liberalización en diversos ámbitos así como informes de investigaciones relativas a debates entre representantes de la sociedad civil y el gobierno dirigidas por el grupo de negociaciones. Se sacaron más de 20 mil artículos en la página electrónica, en su mayor parte en tailandés. La página electrónica llegó a tener más de tres millones de visitas. También realizamos transmisiones de radio por internet durante las discusiones académicas públicas que atrajeron a más de 500 participantes, y las manifestaciones de Chiang Mai, por ejemplo.

El grupo también publica numerosos libros para divulgar los análisis de los impactos del TLC realizados por académicos y activistas (*Sovereignty Not for Sale: An Analysis of Impacts of Thailand-USA FTA* y *Exposing the Hidden Agenda in the Thailand-Japan FTA Agreement*, por ejemplo), además de pequeñas publicaciones y folletos dirigidos a diversos públicos. Comenzamos con pequeños debates públicos a los que asistían de treinta a cuarenta personas, que se ampliaron hasta convertirse en seminarios nacionales con trescientos y hasta setecientos participantes. Las discusiones abordaban diversos sectores, incluidos los impactos sobre los agricultores y pacientes de SIDA, así como análisis de los acuerdos relacionados con las disposiciones sobre propiedad intelectual, cláusulas de inversión y un análisis general de aspectos del TLC como la falta de transparencia del proceso de negociación, los conflictos de interés y el papel que cumplían las compañías transnacionales.

Una vez que el grupo se hizo más conocido y la prensa y la opinión pública se informó más acerca de los análisis e impactos, FTA Watch se convirtió en un centro de coordinación entre activistas que trabajaban cuestiones asociadas. Comenzamos con una manifestación contra la firma del TLC entre Tailandia y Australia en 2003, frente a la Casa de Gobierno, en la que participaron unos mil manifestantes, luego una manifestación contra la tercera ronda de negociaciones del TLC entre Estados Unidos y Tailandia, en Pattaya, del 4 al 8 de abril de 2005, y la protesta masiva en Chiang Mai. También nos sumamos al PAD para protestar contra el TLC, la privatización de las empresas del Estado, y para derrocar al gobierno de Thaksin. Esta campaña congregó a cientos de miles de manifestantes. (No obstante, varios meses antes del golpe que derrocó a Thaksin, FTA Watch se fue retirando gradualmente del movimiento que actuaba en el escenario político nacional y recuperó su misión de servir los propósitos políticos de los sectores populares).

Los miembros de FTA Watch dieron igual importancia al cabildeo que a los análisis de los impactos y las movilizaciones de masas. Algunos de nuestros miembros formaron parte de diversos comités del Senado —sobre Asuntos Exteriores y sobre Seguridad Humana del Desarrollo Social. Otros miembros participaron en subcomités nombrados por organizaciones de regulación independientes como NESAC y NHRC, etcétera. También

algunos de nuestros representantes se reunieron oficialmente con el primer ministro, el viceprimer ministro y los líderes de todos los partidos políticos de la oposición, y enviamos nuestros informes a diversos comités de la Cámara de Representantes.

Después del golpe de Estado, nuestros miembros continuaron activos en el cabildeo de nuestras propuestas con miembros de la Asamblea Legislativa Nacional e impulsaron cláusulas en la nueva Constitución que garantizan la transparencia y la democracia en el proceso para establecer acuerdos comerciales internacionales y para que se rinda cuentas del proceso ante la gente.

Un análisis de los temas del TLC

FTA Watch considera que la imposición de los TLC ha estado dirigida principalmente por intereses creados entre las grandes potencias del mundo, especialmente Estados Unidos y el gobierno tailandés y sus compinches, que pretenden ganar con la liberalización del comercio.

El gobierno se da cuenta de que los intentos de liberalizar el comercio y la inversión a través de la OMC ha enfrentado más dificultades, particularmente después que varios países en desarrollo importantes como China, India, Brasil y otros pequeños países en desarrollo se unieron entre ellos. Mientras tanto, en el mundo se está dando un movimiento creciente contra la globalización. Por lo tanto, el gobierno estadounidense ha impulsado TLC bilaterales con economías importantes en vez de las negociaciones en la OMC. En el sudeste asiático comenzó con Singapur, luego Tailandia, Malasia, Filipinas e Indonesia, respectivamente.

En Tailandia, el mayor impulso en favor del TLC provino de Thaksin, mediante el Charoen Pokphand Group (CP), una de las mayores agroindustrias de la región, con sede en Tailandia, y de otros grupos comerciales relacionados con miembros del gabinete, entre ellos la industria de repuestos automovilísticos.

La firma del TLC con China significó un desastre para los agricultores tailandeses que cultivan vegetales y frutos de clima templado en el norte del país. Vegetales y frutos como el ajo, el brócoli, la berza, la manzana y los duraznos inundaron el mercado tailandés a precios entre 2 y 4 veces más baratos que la producción local. Como consecuencia, cientos de miles de familias quedaron en bancarrota.

Mientras tanto, el TLC firmado en julio de 2004 entre Tailandia y Australia provocó graves problemas a los productores de productos lácteos. Ingresaron a Tailandia productos lácteos más baratos, especialmente leche en polvo. Las 100 mil familias del sector lácteo en pequeña escala no pudieron competir con las granjas australianas porque los costos de producción de los productos australianos eran apenas la mitad de los de Tailandia. Un tercio de las granjas lácteas tailandesas se derrumbó a un año de la entrada en vigor del acuerdo.

Diversos grupos comerciales tailandeses se beneficiaron con los TLC, en especial los capitalistas dentro del gobierno, como los del negocio de las telecomunicaciones, propiedad de la familia de Thaksin, que se beneficiará de los TLC con China, Australia y Nueva Zelanda. Los exportadores de camarones y mariscos, como el



En Chiang Mai los negociadores de Tailandia y EE.UU. estuvieron literalmente bajo asedio en el Hotel Sheraton.

Grupo CP, se beneficiaron del incremento de 50 por ciento de las exportaciones tan sólo en el primer año de aplicación del TLC con Australia. Las industrias automovilísticas, una de ellas propiedad del ministro de Transporte, Suriya Jungrungkit, se beneficiaron del aumento de 75 por ciento de las exportaciones de autopartes a Australia.

Aparte de este conflicto de intereses, el proceso de negociación del TLC transcurre rodeado de secreto y carece de toda transparencia y democracia. Los contenidos y las posiciones asumidas han sido objeto de la manipulación exclusiva del mundo de la gran empresa y los funcionarios de gobierno. El contenido de las negociaciones y los documentos relacionados fueron escondidos del público y salieron a luz apenas después de que se firmó el acuerdo. El pueblo tailandés pudo ver los TLC firmados con Australia y Japón luego de las ceremonias para la firma de los mismos. El gobierno se negó a presentar los textos del TLC para su discusión y aprobación por la Cámara de Representantes aun cuando tiene impactos amplios en la población. Thaksin explicó que no se justificaba hacerlo ya que los “miembros del Parlamento no tienen el conocimiento suficiente como para deliberar sobre el tema” (aun cuando dos tercios de los miembros del parlamento eran de su partido TRT).

Un TLC con Estados Unidos habría tenido un impacto aún mayor y más profundo que los tratados con China y Australia, ya que el marco de negociaciones era bastante amplio y abarcaba numerosas cuestiones, entre ellas la propiedad intelectual y la liberalización de la inversión. La movilización de Chiang Mai contra el TLC con Estados Unidos tuvo gran repercusión en la opinión pública y también puso nerviosos a los funcionarios de gobierno.

La Red de Agricultura Alternativa, una red de académicos y ONG que trabajan en recursos biológicos y propiedad intelectual, concluyó que la inclusión de las cláusulas referidas a las patentes sobre la vida y la liberalización de los productos modificados genéticamente (transgénicos) sienta las bases para el dominio de los recursos biológicos y el control monopólico de las variedades vegetales utilizadas por los agricultores y sus comunidades locales en todo el país. De igual modo, al aceptar el patentamiento de medicamentos de acuerdo

con las normas estadounidenses, los pacientes y consumidores tailandeses tendrán que comprar los medicamentos a precios más altos, desde un 30 por ciento hasta muchas veces más caros para diversos medicamentos. Los impactos serán muy agudos entre quienes dependen periódicamente de medicamentos, como es el caso de las personas afectadas por VIH/SIDA. Los impactos del TLC recaerán sobre los agricultores, los pobres y los desposeídos, que constituyen la mayoría de la población, socavando más profundamente la soberanía nacional.

La estrategia de movilización

Durante el gobierno de Thaksin, la movilización entre los sectores populares enfrentó numerosas dificultades. Aparte de repartir dinero, principalmente en el medio rural, el primer ministro también tenía de su lado activistas sociales, trabajadores de ONG, académicos y algunos líderes comunitarios como asesores. Eran bastante expertos y sutiles para interferir con la prensa y las organizaciones reguladoras independientes. Por lo tanto, en los primeros cuatro años del primer periodo de Thaksin y durante el primer año de su segundo periodo, casi no hubo una movilización popular sustancial, como había ocurrido en el pasado.

Antes, los movimientos populares como las manifestaciones de la Asamblea de los Pobres de 1997, llegaron a convocar hasta 30 mil personas, y las protestas duraron tres meses. Esas movilizaciones lograron que se cumplieran varios objetivos y reivindicaciones del movimiento que implicaban su urgente atención y procuraban cambios de políticas. Pero durante el gobierno de Thaksin casi no hubo manifestaciones importantes. Cuando las hubo, pronto se disolvieron ya que Thaksin utilizaba su capacidad personal mediática basándose en la experiencia de sus ayudantes cercanos. Un ejemplo fue la manifestación masiva del sindicato de la Electricity Generating Authority of Thailand (EGAT) (la autoridad del suministro eléctrico en el país), en protesta contra la privatización de los servicios. Al principio se sumaron más de 30 mil personas. Pero después de que el gobierno propuso repartir acciones gratuitas de la nueva compañía, numerosos trabajadores cambiaron su postura y la oposición a la privatización se derrumbó.



En Chiang Mai los negociadores de Tailandia y EE.UU. estuvieron literalmente bajo asedio en el Hotel Sheraton.

A Thaksin no le complacían los movimientos populares que no podía controlar. Hizo todo lo posible para que los grupos de base sucumbieran a su poder. Por tanto, cualquier movimiento realizado por el sector popular liderado por intelectuales y ONG quedaba prácticamente empantanado y se buscaba desacreditar a los líderes calificándolos de “agentes que explotan la pobreza”.

La manifestación contra la sexta ronda de las negociaciones del TLC en Chiang Mai fue una reactivación de un sector popular que se había dispersado. Con anterioridad a la protesta, la opinión pública y los medios de difusión habían sido informados hasta cierto punto sobre los impactos de los TLC, en especial porque los efectos del TLC con China comenzaron a sentirse profundamente entre los agricultores que cultivaban cebollas, ajo y vegetales en el norte de Tailandia. También se estaban sintiendo los impactos sobre los productores lácteos y los ganaderos después del TLC con Australia.

A pesar de esto a nuestro favor, sabíamos que las estrategias de movilización debían ser cuidadosamente planificadas ya que Chiang Mai era la ciudad de origen del primer ministro y su partido había tenido una victoria holgada en las elecciones. Además, los medios de difusión, especialmente la prensa y los canales de televisión controlados por el Estado, estaban bajo su férreo control.

Las manifestaciones de Chiang Mai buscaron atacar a las compañías multinacionales de medicamentos y a las agroindustrias que habían intentado imponer sus cláusulas sobre propiedad intelectual. Esto empeoraría el acceso de los pacientes a la medicación necesaria y socavaría la soberanía alimentaria de los agricultores. Las cláusulas de inversión afectarían a los inversionistas y empresarios a pequeña escala así como a los comerciantes nacionales. Si bien el proceso de negociaciones del TLC obviamente careció de transparencia e implicó conflictos de interés entre los miembros del gabinete, decidimos que este aspecto ocupara un segundo lugar, priorizando los impactos.

Esta estrategia y la sola cantidad de manifestantes en Chiang Mai hizo que todos los medios, tanto gubernamentales como privados, dedicaran más espacio a nuestros movimientos. Fue la primera vez que FTA Watch y los académicos aliados tuvimos la oportunidad de explicar los problemas e impactos y durante los tres días de protesta dejamos en claro nuestra posición sobre el TLC ante los 65 millones de tailandeses.



Las personas que viven con el HIV/SIDA en la primera línea de la lucha contra el TLC en Chiang Mai. (Foto: cortesía BIOTHA)

El levantamiento de Chiang Mai tuvo lugar al mismo tiempo que las clases medias de Bangkok y las principales ciudades comenzaban a molestarse por la gestión del gobierno. La popularidad de Thaksin alcanzó su nivel más bajo, exacerbado por su decisión de vender sus negocios familiares de telefonía móvil, televisión, comunicación satelital y aerolíneas al Grupo Temasek de Singapur, sin impuestos.

Según una encuesta independiente (la encuesta ABAC) relativa a los TLC firmados con diversos países, la cantidad de personas que se oponían a los tratados comerciales era cinco veces mayor que las que los aceptaban.

Las Once Redes Populares contra el TLC

Normalmente FTA Watch funciona como un centro coordinado para los movimientos populares en torno a las actividades relacionadas con el TLC y el comercio internacional. Pero durante las movilizaciones necesitábamos una organización más fuerte y aglutinante. Por lo tanto se formó la Red de Once Redes Populares contra el TLC, poco antes de la sexta ronda de negociaciones del TLC.

Dentro de la Red de Once Redes Populares contra el TLC estaban: la red tailandesa de personas afectas por VIH/SIDA o TNP+; Alternative Agriculture Network (AAN); la Confederation of Consumer Organisations (confederación de organizaciones de consumidores); Northern Peasant Federation (federación de campesinos del norte); Fourth Region Slum Network (red de las barriadas de la cuarta región); Council of Networks of People's Organisations in Thailand (consejo de redes de organizaciones populares de Tailandia); Assembly of the Poor (AOP) (asamblea de los pobres); Student Federation of Thailand (federación de estudiantes de Tailandia); Land Reform Action Network for the Poor (red de acción por la reforma agraria para los pobres); Southern Community Forest Network (red de bosques comunitarios del Sur); Federation of Labour Unions and Alliances of Labour Movements (federación de sindicatos y alianzas de movimientos gremiales), y FTA Watch. Los miembros de TNP+ y la AAN conformaron la mayoría de los manifestantes de Chiang Mai.

Una fuerte organización popular, los miembros de TNP+, provenían de más de mil organizaciones, más de 100 mil personas. La población total de personas afectadas por VIH/SIDA en Tailandia es aproximadamente

900 mil. La red fue fundada en 1997 y ha estado muy activa en la defensa de los derechos y acceso al tratamiento y a medicamentos, así como otros derechos de las personas afectas por VIH/SIDA. Trabajan muy estrechamente con ONG de SIDA en Tailandia. Un TLC entre Tailandia y Estados Unidos impactaría más profunda y concretamente a las personas afectadas por VIH/SIDA. Según el tratado, es probable que el gasto médico mensual para cada persona afectada por VIH/SIDA aumentaría de 2 500 baht (unos 80 dólares) a 5 mil y hasta 20 mil baht (160-650 dólares) debido a la extensión de la protección de las patentes de los medicamentos y las cláusulas que ofrecen exclusividad en materia de datos así como el otorgamiento obligatorio de licencias. Aproximadamente 3 mil miembros del TNP+ se nos sumaron durante las manifestaciones en Chiang Mai.

La AAN se fundó en 1989 y tiene como miembros a más de 50 mil hogares de todo el país. Aproximadamente 2 mil miembros de la AAN se unieron a la protesta de Chiang Mai. Esta red ha tenido mucha experiencia en la defensa de las cuestiones de política relacionadas con la agricultura sustentable y seguridad alimentaria. Entre sus principales logros anteriores figuraban la reivindicación de que el gobierno cambiara la meta de transformación agrícola para alcanzar el objetivo de 25 por ciento de agricultura sustentable como mínimo para 1997. También tuvieron buenos resultados en campañas con diversas ONG que trabajaban en biodiversidad para presionar al gobierno, hasta que lograron que emitiera una moratoria a los ensayos de campo de los cultivos transgénicos desde 2001. La AAN se opone firmemente a las leyes de protección de las variedades vegetales y patentes sobre las formas de vida que exacerbarían el acceso y el intercambio de recursos biológicos que son la base de la seguridad y la soberanía alimentarias. La apertura del mercado de productos básicos agrícolas provocaría un rápido aumento de las importaciones y el dumping de productos altamente subsidiados y baratos de Estados Unidos.

Otras redes populares, entre ellas la Confederation of Consumer Organisations, Northern Peasant Federation,

Four Region Slum Network y AOP, habían tenido mucha experiencia a nivel nacional y compartían posiciones políticas similares. También trabajaron juntas en varios levantamientos.

Las decisiones relacionadas con el accionar en las calles se adoptaban colectivamente por representantes de todos los grupos. FTA Watch simplemente brindaba información y ayudaba al análisis general así como en las relaciones públicas. Los miembros de AOP desempeñaron una función fundamental en la logística de la manifestación. Tenían más experiencia para situaciones en las que teníamos que enfrentarnos a las autoridades estatales.

Llevar la movilización a las calles trasladó el debate sobre el comercio internacional de la sección comercial de los periódicos al debate público y político. Abrió espacios en la prensa para las redes populares y le hizo difícil al gobierno controlar los medios de difusión. Los éxitos de la campaña se basaron principalmente en la reacción pública, ya que ganar mayor apoyo era vital para el futuro de la movilización.

Logros del sector popular en el trabajo contra el TLC en Tailandia

Cambios en las disposiciones de los tratados

Cuando se firmó el TLC con China, FTA Watch no se había creado aún. Estábamos comenzando cuando tuvo lugar la firma del TLC con Australia, en 2003. No había mucho que pudiéramos hacer para presionar por la introducción de cambios en los detalles.

Pero durante la negociación del TLC entre Tailandia y Japón, el movimiento popular aprendió algunas lecciones de las movilizaciones anteriores. Presionamos por mayor acceso a los contenidos del tratado, por ejemplo. (El equipo de negociación tailandés permitió que nuestro representante viera el contrato en un determinado lugar y con cierto límite de tiempo.) Fue útil para nuestro análisis de los impactos del contrato preliminar,



(Foto: courtesy Biothai)

especialmente en lo relativo a residuos tóxicos y patentamiento de microorganismos que se presentan de forma natural. FTA Watch divulgó ampliamente la información obtenida, a través de los mecanismos de la Asamblea Legislativa Nacional, NESAC, NHRC, etcétera. Marchamos hasta la estación ITV para presionarlos a que pasaran información de los sectores populares y más tarde introdujimos una demanda judicial ante el Tribunal Administrativo por errores en la audiencia pública de este TLC con Japón.

Las campañas hicieron que el gobierno firmara un acuerdo complementario y los representantes de Japón tuvieron que firmarlo para asegurar que la interpretación de las cláusulas sobre residuos tóxicos y patentamiento de microorganismos presentes naturalmente no se haría de manera que pudiera perjudicar a Tailandia. Si bien se cuestiona que la fuerza jurídica del documento complementario es débil en la medida que no se cambia el texto principal, ésta es la primera vez que la gente se dio cuenta de que es posible cambiar el tratado comercial.

La reforma del proceso legislativo

Después que Thaksin Shinawatra fue derrocado de su cargo de primer ministro, la clase media y los militares, FTA Watch, la red de académicos progresistas y las organizaciones populares iniciaron una campaña para introducir una enmienda constitucional relativa al proceso de firma de tratados comerciales internacionales. El artículo 190 de la nueva Constitución establece diversos detalles impulsados por los sectores populares procurando que haya transparencia en el proceso, tal como sigue:

1. El parlamento debe estar informado del proceso de avances y negociaciones relacionados con tratados comerciales internacionales.
2. Debe realizarse una audiencia pública previa a la negociación.
3. En caso de que los tratados comerciales tengan impactos en la gente, deben establecerse medidas de reparación y compensación.
4. Los contenidos de los contratos deben darse a conocer públicamente de antemano.
5. Los tratados deben ser aprobados por el Parlamento.



Adiós, TLC... Un globo aerostático tradicional lanzado durante una movilización en Tailandia (Foto: cortesía de BIOTHA)

6. Debe promulgarse una ley que estipule los procedimientos y detalles de cómo proceder en los avances de un tratado internacional de comercio de ese tipo.

El éxito que tuvimos en lograr que esas cláusulas fueran incluidas en la nueva Constitución se debió a diversas formas de campañas, desde cabildeo en materia de políticas, hasta generación de conciencia, relaciones públicas y permanente accionar político 3 o 4 años antes.

El crecimiento de las organizaciones populares

En la tensa batalla en nombre del libre comercio por parte de las empresas transnacionales para expandir su explotación de los recursos y los mercados en todo el mundo, las instituciones políticas nacionales no hicieron su tarea. Aun cuando pudiéramos no estar totalmente de acuerdo con el insulto que le hizo Thaksin Shinawatra al Parlamento cuando dijo que los parlamentarios no tenían el conocimiento suficiente como para leer los tratados comerciales, sin duda refleja parte de la realidad. Las instituciones políticas actuales no son capaces de manejar las tendencias de la globalización neoliberal.

Por un lado, el surgimiento de FTA Watch señaló la debilidad de las instituciones políticas, del sistema burocrático, de las instituciones educativas y de diversas instituciones sociales importantes. Por otro lado indica que en el futuro la única fuerza que puede poner freno al poder de las empresas transnacionales saldrá de las coaliciones de los movimientos populares y la opinión pública, que tienen una gran desilusión con el papel que han cumplido las principales instituciones. Esas organizaciones tendrán un protagonismo destacado en fijar el curso de la evolución democrática en Tailandia.

Mirando en retrospectiva la planificación de los TLC con diversos países desde 2003 hasta ahora, lo que se ve es que el gobierno ha fracasado totalmente en la protección de los intereses populares. No pudo impedir que la mayoría de la gente resultara lesionada por el sistema comercial, y se ha vuelto incluso parte del problema. Los partidos de la oposición fueron demasiado débiles para respaldar las críticas y la oposición, ya que todos los partidos políticos lucraron del apoyo de grandes grupos capitalistas como CP. El gobierno habla de su lucha contra la corrupción, pero todavía mantiene muy buenas relaciones con grandes grupos empresariales.

Las instituciones académicas que solían tener un papel protagónico en arrojar luz sobre diversos temas para la sociedad, ahora se han convertido en portavoces que promueven las virtudes del libre comercio sin considerar sus impactos sobre la calidad de vida, la desigualdad social, los impactos en el ambiente y el deterioro de los recursos naturales.

Lecciones aprendidas y sugerencias

Articulación de todos los grupos que trabajan en los temas del TLC

Los éxitos del movimiento tailandés contra el TLC pueden atribuirse a la articulación de las organizaciones de los sectores populares, ONG, académicos de diversos campos, organismos reguladores independientes y algunos individuos de instituciones políticas oficiales. Cada uno cumplió su papel, a veces juntos y otras veces por separado, en ciertos temas. Trabajaron unidos en el



Diseño de camiseta: "Paulo Angelo Veluz"

intercambio de información y la planificación estratégica.

En lugar de centrarse en un solo aspecto particular, la articulación de la gente afectada de distintos sectores (entre ellos agricultores y personas afectadas por VIH/SIDA) permite un aprendizaje mutuo y fortalece el movimiento. De hecho, esa consolidación de esfuerzos entre diversos grupos se ha hecho antes, como en el caso de la AOP, que es una coalición de más de cien grupos que fueron perjudicados de diversas formas. Una diferencia es que las acciones sobre el libre comercio se refieren a un tema más amplio.

Una debilidad de los movimientos contra el libre comercio en Tailandia que hay que destacar es que las organizaciones populares que actúan como un movimiento, han trabajado en gran medida en estrecho contacto con ONG. Las ONG tienen ciertas limitaciones para llegar a otras organizaciones populares, como los sindicatos y los grupos de agricultores que están directamente afectados por el TLC (como las cooperativas lácteas y ganaderas).

Numerosos movimientos sindicales y grupos de agricultores sufrieron la injerencia de políticos que procuraban apoyo en su carrera, y de grandes empresas (como CP y Monsanto, que están trabajando mucho en diversos países para organizar grupos de agricultores que apoyen los intereses empresariales). También hubo injerencia del American Centre for International Labour Solidarity (ACILS, por sus siglas en inglés), de la central sindical estadounidense AFL-CIO, que trabaja muy de cerca con la embajada de los Estados Unidos en Tailandia. Intentaron hacer creer a los trabajadores que el TLC significa comida más barata y una mejora de los derechos de los trabajadores, así como una calidad de vida comparable a la de los trabajadores estadounidenses. Es importante que las organizaciones populares estén libres de interferencias políticas y así puedan trabajar mejor en el futuro.

Alternativas a los TLC y al libre comercio

El gobierno, grandes compañías y algunos académicos de Tailandia han sido los impulsores de los TLC. Para luchar contra los TLC tenemos que enfrentarnos al gobierno y a todos esos grupos de interés así como a fuerzas de fuera del país. No es una tarea fácil. Mientras tanto, la ideología del desarrollo influenciada por el libre comercio y dirigida por la OMC y otras instituciones económicas y políticas de poder, se ha convertido en un discurso que domina otras ideas sociales y políticas. Esto hace que la tarea de luchar contra los TLC sea aún más difícil, ya que tenemos que luchar también contra la doctrina del libre comercio impulsada por la OMC.

Desde la crisis económica de 1997, Su Majestad el Rey de Tailandia ha promovido la idea de la "economía de suficiencia", que se interpreta como un modelo económico que se enfrenta al neoliberalismo. (La "economía de suficiencia" subraya el camino de enmedio como principio rector de una conducta apropiada a todos los niveles. Esto se aplica a la conducta a la escala individual, familiar y comunitaria, así como a la opción de una estrategia de desarrollo equilibrado para la nación de manera de modernizarla acorde con las fuerzas de la globalización, pero protegiéndola de las conmociones y los excesos que inevitablemente surgen. Por "suficiencia" se entiende moderación y consideración debida en todos los modos de la conducta, así como la necesidad de una protección suficiente ante las crisis internas y externas. (Thailand Development Research Institute, 1999, material de la conferencia de finales de año). Pero el concepto ha estado sujeto a diversas interpretaciones y ha sido utilizado por diversas empresas. ¡Coca Cola —el símbolo emblemático del capitalismo— utiliza este concepto de "economía de suficiencia" para promover sus refrescos!

Las organizaciones populares de Tailandia vienen de movimientos que intentaron explorar un desarrollo alternativo, como la red de agricultura alternativa, la red de bosques comunitarios, la medicina alternativa, el desarrollo orientado a la comunidad y la salud, etcétera. Pero por ahora la articulación de las soluciones a nivel de la comunidad y de la esfera de las políticas no ha generado una "nueva imaginación" o una "nueva ideología social" para la mayoría de la gente del país en el corto plazo.

Vinculación con grupos anti TLC internacionales

En los últimos años, los sectores populares de todo el mundo han sumado fuerzas en la OMC para oponerse a la liberalización del comercio. Actualmente, los movimientos contra las negociaciones comerciales bilaterales han logrado mayor visibilidad. Pero otras formas de relaciones comerciales, tales como los TLC, los acuerdos de cooperación económica u otros acuerdos de inversión, así como los programas unilaterales de liberalización del comercio, al estilo de ACMECS, han recibido menor atención. Es necesario que trabajemos en estos temas a la par de hacer campañas contra la OMC y lograr que sean más conocidos entre la opinión pública. Los sectores populares de Tailandia deben consolidar relaciones para intercambiar información y análisis y para aprender mutuamente a crear estrategias para la lucha contra los TLC en diversos contextos, junto con movimientos similares del sudeste asiático, de Corea del Sur y de América Latina. La opción más probable sería establecer un movimiento asiático anti TLC.



"JPEPA a la basura!" es un lema para muchos movimientos sociales de la lucha contra el Acuerdo de Asociación Económica de Japón-Filipinas

Sellando el JPEPA: en secreto y por la fuerza

Sandra Nicolas* (Octubre de 2007)

Es fácil presentar un guión sencillo para historiar el Acuerdo de Cooperación Económica Japón-Filipinas (conocido ampliamente como JPEPA por las siglas en inglés del Japan-Philippines Economic Partnership Agreement) de modo que, a primera vista, parezca plausible.

Ese relato dice que las conversaciones en torno al JPEPA se han prolongado a lo largo de seis años debido a una fuerte oposición y que hasta sus proponentes reconocen las dificultades y están a la defensiva. La versión es optimista y, por desgracia, también inexacta. Además, elimina toda posibilidad de sacar conclusiones importantes de esta particular experiencia filipina de oposición a los tratados de libre comercio (TLC).

La resistencia al JPEPA ciertamente ha cobrado fuerza y es un factor fundamental para detener el acuerdo, cuyas negociaciones se han prolongado casi tanto como las de la Ronda de Doha en la Organización Mundial del Comercio (OMC). En realidad, la oposición comenzó apenas a cobrar fuerza en la última parte de 2006, cuatro años después de que el acuerdo comenzara a conformarse. También es reciente que los defensores del JPEPA en el ámbito gubernamental parezcan estar perdiendo el debate en las audiencias parlamentarias. Pero aunque los argumentos de la oposición han sido claros, es también pura suerte que el gobierno haya sido negligente, falto de autocrítica e increíblemente inepto y mal preparado para argumentar a favor del tratado.

Si bien el JPEPA amenaza con dismantelar las políticas económicas filipinas como intentó OMC hasta que se vio finalmente obligada a retroceder, en general ha recibido

mucha menor atención pública que la institución multilateral mundialmente cuestionada. Fuera de artículos ocasionales y protestas esporádicas en la capital nacional, a la opinión pública en general le resultaría difícil decir que el país está listo para aceptar uno de los acuerdos económicos de mayor alcance de su historia postcolonial.

Nada de esto implica subestimar la importancia y el papel fundamental de la pujante oposición al JPEPA. En verdad a ella se debe que su análisis sea lo suficientemente firme como para que incluso la respuesta tardía haya sido tan efectiva. Sin embargo, queda mucho por hacer en términos del JPEPA y otros acuerdos comerciales que enfrenta el pueblo filipino. Aun cuando la lucha contra el JPEPA permanezca hasta ahora, de un modo u otro sin solución, la experiencia recogida arroja luz sobre algunas de las dificultades que tiene la organización contra los TLC y subraya cómo al final lo más importante es la preparación de los movimientos sociales y su determinación.

Protestas desmovilizadoras

Parte importante de que la reacción hay sido tardía tiene que ver con el proceso JPEPA y también con el modo en que el tratado impacta el país. Los contenidos del acuerdo se mantuvieron en secreto hasta después que el acuerdo se firmó, de manera que durante mucho tiempo los grupos anti-JPEPA no tenían nada con qué concretar sus posiciones en la campaña. Por otro lado, la econo-

* Sandra Nicolas es una periodista independiente cuyo trabajo aborda asuntos de política y economía en Filipinas. Ha escrito para el semanario electrónico *Bulatlat*, la revista *Philippine Graphic* y en otras publicaciones.

mía filipina está tan rezagada y subordinada a la de Japón, que a pesar del enorme perjuicio estratégico del tratado, hay relativamente pocos sectores afectados en lo inmediato.

La idea del acuerdo comenzó a gestarse a principios de enero de 2002, como parte de la propuesta del Primer Ministro japonés Junichiro Koizumi, de una “Iniciativa de Cooperación Económica Amplia entre Japón y la ASEAN [Association of Southeast Asian Nations o Asociación de Naciones del Sudeste Asiático]”. La presidenta filipina Gloria Macapagal-Arroyo, una economista, dio amplio apoyo a la propuesta aun cuando no se sabían todavía los detalles. Pocos meses después dio impulso a un grupo de trabajo que estudiara el JPEPA. Una serie de consultas, un comité conjunto y reuniones del grupo de trabajo a partir de fines de 2002 prepararon el camino para el lanzamiento de las conversaciones formales en diciembre de 2003 y su inicio real en febrero del año siguiente. Las negociaciones duraron hasta julio de 2005, seguidas de una evaluación jurídica hasta octubre de 2005.

El JPEPA fue firmado finalmente en septiembre de 2006 por los respectivos Jefes de Estado de los países, durante las actividades suplementarias de la cumbre Asia-Europa (conocida como Asia Europe Meeting o Asem) realizada en Helsinki. Fue ratificado rápidamente tres meses después, en diciembre, por el parlamento japonés y sólo requiere la ratificación del senado filipino para entrar en vigor.

Los contenidos del JPEPA eran prácticamente desconocidos fuera de las partes negociadoras, hasta su firma en 2006. Mientras que los términos generales se revelaron en un principio, nunca se dieron a conocer los detalles sustanciales, de los cuales podrían evaluarse sus efectos. El gobierno filipino aduce haber realizado “consultas públicas” en octubre de 2002, agosto de 2004 y septiembre de 2004, y haber concurrido a algunas audiencias del Comité Especial sobre la Globalización en la Cámara de Representantes (Filipinas tiene una legislatura bicameral compuesta por el Senado y la Cámara de Representantes). Sin embargo, los negociadores se negaron sistemáticamente a hacer públicos los borradores del JPEPA con el argumento de que eso alteraría su posición negociadora. Regularmente se hicieron declaraciones de prensa de avances o importantes puntos del acuerdo pero, otra vez, sin entrar en detalles.

La única fuente real de presión política en torno al JPEPA provino entonces de algunos grupos propensos a la izquierda en el parlamento que, por ejemplo, fueron activos en el Comité Especial sobre la Globalización. Entre esas preciosas y escasas voces críticas contra las políticas del “libre mercado” de la “globalización” estaban representantes de las listas partidarias de Bayan Muna, Anakpawis, el Partido de Mujeres Gabriela y Akbayan. Estos legisladores trabajaron muy de cerca con organizaciones populares y organizaciones no gubernamentales. Ya en 2004 se elevaron solicitudes formales de copias del borrador del JPEPA ante el Departamento de Industria y Comercio y luego durante las audiencias de la Cámara de Representantes, pero todo se ignoró o lisa y llanamente se rechazó. El trabajo en alianzas dentro del parlamento también fue limitado y no fue suficiente para lograr que el Vocero de la Cámara, un estrecho aliado de la presidenta, diera a las solicitudes un mayor peso parlamentario.

Frustrados, los legisladores de Akbayan y algunas ONG fueron a la Suprema Corte en diciembre de 2005 en procura de una orden precautoria para impedir que el gobierno firmara el tratado sin antes haber dado a conocer públicamente la totalidad de sus disposiciones. El Procurador General a su vez argumentó que la Corte no tenía jurisdicción para emitir una resolución sobre la petición. Sin duda en numerosas ocasiones el antecedente de la Corte es que decide no solamente en función de razones estrictamente jurídicas sino también a partir de realidades políticas. La desafortunada realidad política en este caso, sin embargo, fue la falta de protesta pública generalizada contra el JPEPA (que también podría haberse utilizado para incidir en los parlamentarios). Pero todo esto resultó debatible ante la posible firma y revelación del tratado.

En todo el periodo previo a la firma del tratado, a los negociadores gubernamentales favorables al JPEPA les resultó fácil llevar la delantera. En realidad las conversaciones se demoraron a pesar de la ausencia de una oposición fuerte y no debido a ella. Las comunidades de base y las organizaciones de masas fueron prácticamente invisibles en el tema JPEPA. El éxito del gobierno en mantener en secreto los contenidos del acuerdo coartó con mucha eficacia la oposición al JPEPA, que fue privada así de puntos concretos para su campaña. Hubo muy poca oposición y grupos como el FTA (Alianza por el Comercio Justo), entre otros, terminaron desviándose a luchas defensivas y tangenciales sobre la falta de transparencia y de acceso a la información. A pesar de ser cuestiones legítimas y motivo de agitación entre algunos intelectuales, parlamentarios y ONG, lamentablemente no fueron preocupaciones cercanas para los sectores básicos del país y resultaron temas sin fuerza en torno a los cuales pudieran movilizarse.

La firma del tratado en septiembre de 2006 y la revelación del acuerdo permitió que la oposición al JPEPA cobrara fuerza. Pudieron hacerse proyecciones más definidas, pudieron identificarse los grupos afectados y los grupos movilizados se pusieron en marcha. Los activistas filipinos que participaban del Foro de los Pueblos Asia-Europa [Asia Europe People's Forum (AEFP)] reaccionaron de inmediato a la firma denunciando el aspecto secreto de las negociaciones. De los primeros en reaccionar acerca del impacto del JPEPA, en las semanas siguientes a la firma fueron grupos sindicales como Kilusang Mayo Uno (KMU), preocupado por la reducción de puestos de trabajo en los sectores automotriz y siderúrgico, el Kilusang Magbubukid ng Pilipinas (KMP) que temía el desplazamiento de campesinos y la conversión de zonas rurales en basureros, y el Pambansang Lakas ng Kilusang Mamamalakaya ng Pilipinas (Pamalakaya) que se oponía a la pesca del atún local por pesqueros japoneses.

También ayudó que ahora hubiera un sitio definitivo donde concentrar la atención: el Senado filipino, que era el que faltaba ratificar el JPEPA para que el tratado finalmente entrara en vigor. Las acciones de protesta en el Senado filipino y también en la embajada japonesa pasaron de convocar a unas pocas docenas de personas, a reunir varios cientos y seguramente continuarán aumentando. La Magkaisa Junk JPEPA Coalition fue la primera fusión amplia multisectorial y específica contra el JPEPA e inició una serie de protestas enfocadas especialmente en el tema de los residuos tóxicos y peligrosos. Entre los grupos más activos están IDEALS [Initiatives for Dialogue & Empowerment through Alternative Legal

Pescadores quemaron incienso durante una manifestación el 3 de octubre de 2007 en Manila para ahuyentar malos espíritus que trabajan para la ratificación de JPEPA. En la protesta machacaron el mensaje de que si pasa JPEPA, las empresas japonesas estarán pescando atún en aguas filipinas con la entrada de grandes buques de pesca que agotarán los caladeros de las pequeñas comunidades de pescadores filipinas.

(Foto: Pat Roque / AP)



Services Inc., o Iniciativas para el Diálogo y el Empoderamiento a través de los Servicios Jurídicos Alternativos], Abogados por el Ambiente, Iniciativas Ecológicas, Ecowaste Coalition y la Asociación de Enfermeras Filipinas (PNA). La coalición también se vinculó con algunos funcionarios gubernamentales y parlamentarios.

La red multisectorial Bayan también tomó el tema de los residuos tóxicos pero desde un principio destacó además la expoliación de los recursos filipinos por parte de Japón. El *think-tank* IBON Foundation, a su vez, destacó los términos desiguales del tratado y la pérdida de soberanía en materia de política económica – donde Filipinas liberaliza más que Japón y se le impide utilizar herramientas de política comercial e inversión vitales para el desarrollo nacional. En el parlamento, los grupos de izquierda de la Cámara de Representantes nuevamente expresaron su oposición pero el campo de batalla pasó del Senado a las calles.

Los ambientalistas se oponían a que Japón vertiera sus residuos tóxicos en el país, los pescadores se oponían a dar a los pesqueros comerciales japoneses mayor acceso a sus recursos locales de pesca, los agricultores protestaban como consecuencia de las presiones de la gran agroindustria que los desplazaba, los trabajadores fabriles de las industrias automovilística y siderúrgica protestaban por los posibles despidos y bancarrotas, y las enfermeras y trabajadores de la salud impugnaban los supuestos beneficios que les anunciaba el tratado. Pero incluso entonces todo esto era esporádico por una serie de razones.

Finalmente, tener el texto completo y los detalles del acuerdo permitió un análisis más sustancial de sus impactos adversos. Esto brindó bases más claras para identificar sectores afectados específicos y otros grupos de interés que se podrían movilizar, lo que desembocó en crecientes acciones de masa – típicamente plantones, pequeñas manifestaciones o sesiones de fotos en la prensa. Los grupos de apoyo publicaron análisis en las páginas de internet y circularon copias electrónicas a través de listas y grupos electrónicos. La prensa y la radio recibieron un flujo constante de breves comunicados de prensa en puntos específicos de atención. Se dis-

tribuyeron los resultados de investigaciones, tanto exhaustivas como en estilo más popular, y se realizaron foros públicos. Se inició una campaña electrónica de firmas con una petición en línea. El papel de los senadores alineados a las fuerzas de resistencia fue particularmente importante.

Sin embargo, también hubo factores no relacionados directamente con el tratado que retrasaron el proceso. El ciclo electoral filipino fue importante y gran parte del tiempo y de los recursos fueron absorbidos por las elecciones de 2007. El Senado, por ejemplo, asumió el JPEPA como parte de su proceso de ratificación a fines de 2006 pero rápidamente lo aplazó cuando se acercó la época de las elecciones. El tema permaneció inactivo desde principios de 2007, a lo largo del primer periodo de la campaña, hasta las elecciones de mayo y posteriormente a ellas. El tratado volvió como tema de carácter nacional justo después de haber sido enviado al nuevo Senado, poco después de la apertura del Congreso en julio de 2007.

El secreto con que se negoció el JPEPA llegó lejos en impedir la oposición y contener la protesta. Aun así, a casi más de un año de que fuera dado a conocer en su totalidad, la oposición popular al JPEPA sigue en proceso de formación plena. Tal vez haya una condición objetiva especial subyacente que es útil destacar: la economía filipina se ha devastado tanto después de casi tres décadas de “globalización” que el JPEPA, casi paradójicamente, tiene muy poco qué destruir. La economía también ha estado progresivamente subordinada, en especial a Japón desde fines de la década de 1980.

La base más confiable y amplia de oposición a los TLC tales como el JPEPA no puede más que provenir de las poblaciones pobres y mayoritarias de los países: los agricultores, los trabajadores, los pequeños empresarios, los profesionales de bajos ingresos y otros sectores por el estilo. De ellos, los más importantes para movilizar son aquéllos cuyas vidas y formas de sustento sufren los efectos directos de la aplicación de un TLC. El JPEPA, sin embargo, llega en un momento muy especial de la historia económica del país.

Desde el comienzo de la era de la “globalización” en la



El movimiento filipino "No al tratado!" en lucha contra JPEPA

década de 1980, sucesivos gobiernos filipinos han impuesto políticas de "libre mercado" a los filipinos. El país está ahora entre las economías más abiertas del sudeste asiático y tiene los aranceles más bajos y las menores restricciones a la inversión extranjera después de Singapur. Esas medidas han erosionado gradualmente a los sectores productivos del país y la devastación acumulada es grave. La manufactura constituye una parte mucho menor de la economía de lo que era en la década de 1960, y la dominación extranjera que sufre es la mayor de toda su historia. La agricultura está en niveles históricamente bajos, el déficit comercial de la agricultura ha aumentado desde mediados de la década de 1990, y el país es más dependiente que nunca de alimentos importados. El desempleo tiene índices nunca antes alcanzados.

Las medidas de liberalización del JPEPA se impondrán en un régimen económico que ya se ha entregado mucho debido a las recientes décadas de "globalización" furibunda. Esto explica también por qué Filipinas se libera mucho más con el JPEPA de lo que lo hacen Malasia, Indonesia o Tailandia con sus tratados equivalentes con Japón – es que parte de una base ya muy liberalizada.

En términos del impacto inmediato, el país tiene escasas industrias existentes de las que pueda decirse que serán afectadas negativamente. Apenas el nueve por ciento de la fuerza de trabajo está en el sector manufacturero, lo que incluye aun quienes trabajan en empresas japonesas radicadas en las zonas francas del país, dentro de una cadena de producción que abarca toda la región. También ocurre que Japón no es como sus pares Estados Unidos y la Unión Europea y hasta ahora no subvenciona exportaciones agrícolas importantes que amenazan la producción agrícola nacional. El sector que probablemente se vea perjudicado en lo inmediato es el de los pescadores nacionales a pequeña escala que podrían enfrentar la penetración y absorción de grandes pescadores comerciales japoneses, que gozan de elevadas subvenciones.

El JPEPA es, además, el primer tratado económico bilateral propiamente dicho desde la era colonial estadounidense hace más de un siglo atrás. Ser el primer tratado significa que la oposición al JPEPA no tiene el beneficio

de una experiencia negativa de un TLC previo con el cual refutar los beneficios proclamados por el gobierno. Por el otro lado, el grupo pro-JPEPA que se ha beneficiado de la "globalización" del país augura con bombos y platillos entusiastas cifras de inversión extranjera y exportaciones. Entre los que más se escuchan están los mayores grupos comerciales del país: Electronics Industries of the Philippines, Inc. (SEIPI, industrias de semiconductores y electrónica), Philippine Chamber of Commerce (PCCI, la cámara de comercio e industria de Filipinas) y la Philippine Exporters Confederation (confederación de exportadores de Filipinas).

Sin embargo, éstas no son en modo alguno limitaciones insuperables, en especial porque el JPEPA causa perjuicios tanto inmediatos como estratégicos a largo plazo especialmente graves. El tratado en efecto cierra la puerta al desarrollo filipino al impedirle utilizar herramientas de política económica de protección y apoyo que prácticamente todas las naciones adelantadas, incluido Japón, necesitaron utilizar en sus primeros estadios de desarrollo. Los movimientos sociales y de masas de carácter ideológico del país tienen una larga trayectoria como para saber que no pueden enfrentar los peligros únicamente con agitación. Las campañas anti OMC de mediados de la década de 1990, por ejemplo, fueron un hito importante en la movilización de sectores básicos en torno a temas de comercio e inversión que hubieran podido considerarse abstractos y técnicos.

Sin embargo, esas limitaciones influyeron. Incluso luego que los detalles del JPEPA se hicieron públicos y casi un año después, una parte importante de la oposición al JPEPA todavía opta por agitar el tema de la liberalización de las importaciones de residuos tóxicos. Se trata de una preocupación válida y tácticamente importante que la convierte en un punto de entrada para senadores que tal vez de otra forma no se preocuparían por un tratado bilateral. También para la prensa, que se inclina por temas de fácil "enganche". Pero por toda la demora que provoca es poco probable que impida el tratado y en el mejor de los casos es probable que provoque modificaciones al mismo. La elección del tema en parte refleja también la naturaleza de las fuerzas políticas que pudieron movilizarse, cuando tal vez una campaña más de agricultores, trabajadores o comunidades habría dado

mayor énfasis a una preocupación menos restringida. Si bien se formó una coalición multisectorial que elevó la visibilidad mediática del JPEPA con bastante eficacia, su caballito de batalla sigue siendo el de los residuos tóxicos, que tampoco es probable que conmueva demasiado a la opinión pública de las clases medias o, mucho menos, de los sectores básicos.

La reciente coalición multisectorial *No Deal: Movement Against Unequal Free Trade Agreements* (No al tratado: movimiento contra acuerdos de libre comercio desiguales) aborda el JPEPA desde un ángulo diferente. Apunta a ampliar el debate social sobre el tratado para incluir también sus aspectos de más largo alcance, tales como la encerrona del subdesarrollo de Filipinas, el interés de largo plazo de los filipinos por una economía que provea formas de sustento suficientes, la explotación de la mano de obra y los recursos naturales del país por empresas japonesas, y las ambiciones hegemónicas de Japón en Asia oriental. Derrotar la ratificación del JPEPA es un objetivo central pero también significa hacerlo de manera que atraiga el mayor número de sectores básicos, les explique las cuestiones más importantes y concretas de su interés, y contribuya sustancialmente a la lucha anti-globalización general. O, dicho de otra manera, desde la perspectiva de construir no solamente grupos anti-JPEPA sino movimientos sociales y de masas que se opongan a la “globalización” y que luchen por la soberanía nacional.

Sofocar la oposición

La trayectoria de la oposición al JPEPA ha recibido influencias de varios lados. Pero en la medida en que cualquier campaña anti-TLC enfrenta una serie de situaciones imprevisibles y difíciles, al final lo más decisivo es el estado del aparato organizativo con el cual iniciar, movilizar y sostener la protesta popular. Es aquí donde la potencial oposición al JPEPA en Filipinas ha enfrentado los mayores obstáculos.

La represión política del gobierno es el principal factor que ha lentificado el crecimiento de una protesta popular más amplia contra el JPEPA. La campaña represiva ha implicado ataques a las fuerzas y grupos políticos progresistas de la oposición que, como parte de sus luchas por democracia y desarrollo, hubieran estado al frente del tema JPEPA. La represión a la oposición de los principales grupos de la izquierda – a los que el gobierno convirtió en blanco de sus ataques mientras dejaba fuera a la mayoría de los demás grupos de la sociedad civil – ha sido particularmente severa. Las filas de los grupos de agricultores, trabajadores, de derechos humanos, de la iglesia y otros, han sufrido alrededor de 1 500 asesinatos, atentados y desapariciones forzadas desde 2001. El tema es lo suficientemente serio como para haberlo presentado ya ante la Asamblea General de las Naciones Unidas.

La campaña anti JPEPA fue una de las numerosas movilizaciones inevitablemente afectadas. Los restringidos recursos destinados a investigación, aspectos jurídicos, organización, alianzas y movilización se desviaron a esfuerzos más urgentes para la supervivencia organizativa. Se montó una contraofensiva política para evitar una postura puramente defensiva que pudiera resultar paralizante; se priorizaron las campañas sobre derechos humanos, en contra de los asesinatos políticos y de una ley “antiterrorismo” draconiana.

Aparte de esta desviación de recursos, hubo alteracio-

nes en los métodos de trabajo habituales. Las organizaciones comenzaron a adoptar numerosas medidas de seguridad – tales como cambiar de oficina, mayor cuidado en las comunicaciones, variaciones en las rutas de viaje y la no concurrencia a lugares habituales – lo que inevitablemente alteró las rutinas. El vilipendio y la propaganda negra también espantaron a algunos aliados mientras que la dispersión y el acoso físico dificultaron las acciones de masas y las reuniones. A pesar de todo eso, el movimiento trató de continuar con su trabajo organizativo y de movilizaciones toda vez que la situación lo permitía.

La represión política continúa pero los esfuerzos para contrarrestarla han disipado el clima de temor y permitieron que la red afectada prosiga, si bien algo tardíamente, con sus esfuerzos por construir una coalición amplia y multitemática. Eso incluye la creación de alianzas con los restantes sectores de la industria manufacturera, tales como los de repuestos automovilísticos, hierro y acero, y artículos electrónicos y eléctricos, cuya desaparición se precipitaría por las importaciones japonesas en el marco del JPEPA. También con los pescadores pequeños y medianos de atún, que todavía no tienen acceso al mercado japonés y al mismo tiempo temen la incursión de grandes grupos de pesca japoneses.

También se inició una campaña de educación popular en la Región de la Capital Nacional (NCR, por su sigla en inglés) con la distribución de folletos populares en filipino, debates educativos para líderes de comunidades y de organizaciones sociales, y foros en pequeñas comunidades. El tema del JPEPA es manejado conscientemente de forma tal de vincularlo con las anteriores campañas anti-globalización para sostener la resistencia continuada al neoliberalismo, y se centra en cuestiones concretas de falta de empleo y condiciones de trabajo.

Hay debilidad, no obstante, en términos de un material de análisis más amplio y detallado, adecuado para parlamentarios, funcionarios de gobierno, académicos y profesionales. Eso sería útil no solamente para la construcción de alianzas en general, sino en particular en el Senado, donde se está por ratificar el JPEPA. Las audiencias allí han demostrado que los senadores en general carecen de capacidad e interés en asuntos económicos técnicos y se basan en gran medida en los aportes que les acercan fuentes invitadas. Esto significa que las audiencias abren la posibilidad de incidir en los senadores o, por lo menos, utilizarlas como una plataforma muy visible para elaborar posiciones. La increíble falta de preparación de los negociadores del gobierno – posiblemente cebados en la autocomplacencia que les permitieron las negociaciones secretas del JPEPA – dio mayor brillo a esas oportunidades.

Sin embargo, los intereses a favor del JPEPA se están reagrupando para incidir en el Senado. Después de la debacle sufrida en las audiencias iniciales en el Senado, la presidenta Arroyo creó un grupo de trabajo inter-organismos con miembros de 16 agencias gubernamentales que incluye los departamentos de asuntos exteriores, comercio e industria, agricultura, energía, medio ambiente y recursos naturales, presupuesto y gestión, finanzas y otros. La élite de grandes grupos comerciales del país con vínculos estrechos con el capital extranjero también sacó un manifiesto conjunto exhortando al Senado a que ratifique el tratado. No hay que subestimar la influencia de esos grupos, especialmente en varios senadores que tienen aspiraciones presidenciales

para 2010 – ya que los grandes negocios siempre son una fuente valiosa de fondos para la campaña electoral.

La ronda inicial de las audiencias del Senado pareció contribuir a la oposición al JPEPA. Los grupos del gobierno no pudieron presentar argumentos convincentes de los beneficios del tratado. Por otro lado, la oposición dio argumentos lúcidos sobre sus efectos adversos en aspectos específicos tales como importaciones de residuos tóxicos y desenmascaró los supuestos beneficios para enfermeras y trabajadores de la salud. Un argumento muy esgrimido fue que el JPEPA concede privilegios indebidos a los inversionistas japoneses y viola varias disposiciones económicas nacionalistas de la Constitución filipina de 1987.

A pesar de todo esto todavía no hay en el Senado un bloque visible que esté claramente en contra del JPEPA y que pueda llegar a parar la ratificación del tratado; mucho menos hay un bloque anti-globalización. Cuando se les presionó para conocer sus comentarios, los senadores se mostraron cuidadosos y el tono general ha sido que todavía podían ser convencidos y que las audiencias, aún después de la presentación de ambas partes, no habían sido concluyentes. Aun la cuestión potencialmente decisiva de la inconstitucionalidad del JPEPA, al ser un asunto principalmente jurídico, en realidad elude el tema central de que las políticas de “libre mercado” de la globalización son destructivas para la economía, el ambiente y el bienestar de la gente. El peligro es que tal

vez haya que hacer algo más para superar la inercia de los intereses de las élites así como el conservadurismo político y judicial, y que el JPEPA, o algún otro tratado de ese tipo, logre imponerse de una forma u otra.

La trayectoria de la oposición al JPEPA es una historia de lucha sobre un tema complejo en condiciones políticas y económicas muy por debajo de lo ideal. Los movimientos sociales y de masas filipinos tienen muchos años de experiencia de lucha en los temas económicos y políticos más urgentes que enfrenta el pueblo filipino, lo que incluye una amplia y enérgica resistencia desde la década de 1990 a los acuerdos extremadamente técnicos de la OMC, lo cual se vincula directamente vinculado a la actual lucha contra el TLC. De alguna forma esos éxitos promovieron la reciente contracampaña de represión que dificulta el despegue de la amplia oposición al JPEPA.

El JPEPA enfrenta algunas demoras pero es posible que igualmente se concrete – el compromiso de los economistas del gobierno con su ideología de “libre mercado” y de las poderosas élites comerciales con sus ganancias rara vez se inmuta por preocupaciones en torno a la pobreza o el subdesarrollo. Aun así, la oposición al JPEPA crece con esfuerzos que se van sumando, especialmente en las bases. Esto, más que nada, ofrece buenos augurios a la resistencia, no solamente al JPEPA sino a otros tratados similares y a la agresión neoliberal, en todas sus formas, contra el pueblo.



(Foto: Chamsaesang)

La lucha contra el neoliberalismo en Corea del Sur: historia y lecciones

Korean Alliance against the Korea-US FTA (KoA) (*Alianza coreana contra el TLC Corea-EEUU*) (Julio de 2007)

La transformación neoliberal de la sociedad surcoreana y la resistencia

El gobierno militar de la década de los ochenta

El gobierno de Chun Doo Hwan, que llegó al poder tras la masacre de ciudadanos surcoreanos en Gwangju en mayo de 1980, impuso una política de apertura de mercados y liberalización económica. Esto representó un cambio radical respecto del modelo económico del presidente anterior, Park Chung Hee, que se basaba en un mercado de capitales cerrado, la protección del mercado interno y el control gubernamental de las tasas de interés y las finanzas. Chun en cambio enfatizó la apertura de la economía al capital extranjero y el libre funcionamiento del mercado sin controles del gobierno.

A partir de 1986-89, los gobiernos militares de Chun y Roh Tae-woo lograron instrumentar políticas económicas exitosas gracias al antecedente generado por las “tres condiciones de prosperidad”. Estas tres condiciones favorables de la economía surcoreana del momento – devaluación del won, tasas bajas de interés y un precio bajo del petróleo – fueron importantes para que se produjera un florecimiento económico de dimensiones nunca vistas antes. Si la economía de exportación anterior se había basado en los bajos salarios y la explotación, estas tres condiciones de prosperidad hicieron posible que por primera vez en 45 años de historia de la economía surcoreana, se produjera un excedente comercial favorable en el primer periodo de cuatro años. En este proceso, grandes empresas capitalistas como Hyundai Motors y Samsung Electronics se expandieron, y los frutos del auge explosivo de las exportaciones comenzaron a repercutir en el país, posibilitaron el aumento de salarios, y generaron así un ciclo positivo: expansión de las exportaciones – retorno de ganancias al país – crecimiento nacional y de las inversiones: un auge económico explosivo.

Por la misma época comenzó a crecer también un intenso movimiento democratizador, que emergió en el contexto de una huelga de trabajadores. Durante esa huelga que tuvo lugar entre julio y agosto de 1987, se crearon muchos sindicatos (el número de sindicatos creció de 2675 a 4103 y la tasa de sindicalización pasó de 12.3% a 13.8%); en 1989 nuevamente tuvo lugar un periodo de crecimiento importante de la actividad sindical (7 883 sindicatos, 1 932 000 trabajadores sindicalizados y una tasa de sindicalización de 18.7%). La Federación de Sindicatos Coreanos, apadrinada por el gobierno, que fuera hasta entonces la única central sindical, fue rechazada y se crearon las bases para el surgimiento de una alianza sindical democrática independiente. Se crearon sindicatos que incluyeron mujeres y obreros de la industria manufacturera, grandes sindicatos fabriles y de empleados administrativos, y se elevó la condición y prestigio social de la clase trabajadora.

Sin embargo, tras muchas fases de lucha, se llegó a una solución de compromiso que incluía un retiro parcial de los militares del gobierno, y la participación de políticos civiles conservadores en los asuntos del Estado. El rol central que asumieron las autoridades militares y las fuerzas civiles conservadoras en esta moderada reforma democrática fue una demostración evidente de sus limitaciones, propias de un orden capitalista de democracia liberal. En realidad, según lo confirmó luego el proceso de la lucha contra el TLC, esta reforma terminó implicando un debilitamiento de la democracia.

La política de apertura de mercados llevada adelante por los militares tuvo dos consecuencias. Primero, vino un movimiento de resistencia de los agricultores. En los setenta, Park Chung Hee había aplicado una política de revolución verde y de aumento de la producción agrícola bajo el principio de la autosuficiencia. Aunque su política de desarrollo equilibrado entre la ciudad y el campo



Manifestación contra el TLC en Seúl, durante la 6ª ronda de conversaciones de EE.UU. – gobierno de Corea. (Foto: Chamsaesang)

resultó, en los hechos, contraria a los agricultores y favoreció a la ciudad y al capital, el haber restringido la apertura del mercado agrícola contribuyó efectivamente a aumentar la producción del campo. Pero la política agrícola del gobierno militar tuvo, por el contrario, un perfil decididamente anti-campesino. Abrir el mercado agrícola nacional implicó sacrificar los productos agrícolas en aras de asegurarle mercados de exportación a los grandes capitalistas. Los campesinos opusieron resistencia a este proceso, realizando protestas y manifestaciones de diversa envergadura en todas las regiones agrícolas del país, luchando contra las fluctuaciones de precios de la carne y los pimientos. Las protestas campesinas avanzaron lentamente y llegaron a constituir uno de los baluartes del movimiento democratizador, desarrollándose hasta transformarse en un combate frontal y generalizado contra el gobierno, conduciendo a manifestaciones nacionales de protesta en el centro de Seúl entre 1987 y 1988. Los frutos de esa lucha generaron las condiciones para la conformación de una organización de masas del movimiento campesino, de carácter independiente, la Liga de Campesinos Coreanos (KPL o Korean Peasant's League).

Otro elemento importante fue la fricción generada a raíz de que EUA exigiera abrir el mercado surcoreano a las importaciones. La política de liberalización de mercados aplicada por las administraciones militares sí expandió la liberalización en el área de la importación de productos industriales. Pero el gobierno de Reagan, que sufrió déficit gemelos (fiscal y de las cuentas corrientes de la balanza de pagos) sin precedentes, presionó enérgicamente por mercados abiertos para los productos industriales en que EUA tenía fuerzas competitivas. La fricción comercial relacionada con la apertura de mercados entre ambos países se agudizó.

Periodo post-Guerra Fría y advenimiento del gobierno de Kim Young Sam

Dos cambios importantes tuvieron lugar en la sociedad surcoreana a comienzos de la década de 1990. El primero fue la caída del socialismo tras el colapso de la Unión Soviética, que tuvo por consecuencia un debilitamiento de la lucha ideológica progresista. El segundo fue un debilitamiento del movimiento democratizador con el advenimiento del gobierno de Kim Young Sam. Como resultado de estos cambios, se

debilitó el movimiento progresista por el desarrollo nacional, y surgió una tendencia pro estadounidense y pro capitalista que se presentó como la única alternativa. Es éste el contexto en que, a partir de 1993, se produjo la ofensiva del gobierno de Kim Young Sam en pos del neoliberalismo con la consigna de la globalización.

Al mismo tiempo que Kim Young Sam asumía el poder, concluyó la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) que dio origen a la OMC, lo que acarreó la exigencia de abrir el mercado financiero y de capitales de Corea del Sur a la economía mundial. El gobierno de Kim Young Sam buscó incansablemente el ingreso de Corea a la OMC y a la OCDE. También desarrolló el discurso de la globalización. El sector de grandes empresas coreanas aceptó con entusiasmo este discurso adornándolo con expresiones del tipo “humanidad mundial” (Samsung) y “gestión mundial” (Daewoo) como mecanismos para arrancarles concesiones laborales a los trabajadores.

Advenimiento de la OMC y apertura de los mercados financieros

A lo largo de 1994, ya en vísperas de la creación de la OMC en enero de 1995, hubo en el país protestas generalizadas contra las negociaciones de la Ronda Uruguay. En el periodo posterior al lanzamiento de la OMC, el núcleo fundamental de la política general de apertura de mercados fue la apertura de los mercados financieros. Mientras que en el modelo de Park Chung Hee el mercado de capitales estaba cerrado, la política de apertura de mercados de Kim Young Sam condujo a un debilitamiento general de las regulaciones del sector financiero que, por ejemplo, le permitió a las compañías y a los bancos atraer préstamos del exterior. Esto llevó a que, a mediados y fines de los noventa, ingresaran al país 100 mil millones de dólares originados en préstamos del exterior. Eso provocó una reacción en cadena en que ese flujo súbito de capitales transnacionales primero llevó a un sobrecalentamiento de la economía y a una burbuja inmobiliaria, luego a la fuga rápida de capitales y finalmente a una crisis cambiaria. La crisis económica surcoreana tuvo raíces similares a las crisis que tuvieron que enfrentar muchos otros países del sudeste asiático. En ese proceso, EUA impidió que Corea recibiera ayuda y préstamos del Japón y forzó la intervención del Fondo Monetario Internacional (FMI) para ejecutar la rápida reestructura de la economía surcoreana.

Aunque la injusta intervención de EUA y el FMI condujo a la adopción apresurada de los preceptos subyacentes



Lanzando el zapato de un policía anti-motines durante una movilización contra el TLC en Seúl, el 11 de noviembre del 2007. (Foto: Ahn Young-joon, AP)



Manifestación contra el TLC en Seúl, durante la 6ª ronda de conversaciones de EE.UU. - gobierno de Corea. (Foto: Chamsaesang)

del neoliberalismo para la economía surcoreana, esto no generó una resistencia de masas en el país, ya que no existía una conciencia desarrollada sobre el sistema neoliberal.

En particular, la Confederación de Sindicatos Coreanos que había liderado las manifestaciones de protesta más multitudinarias en la historia del movimiento obrero contra el empeoramiento de la legislación laboral a fines de 1996 y comienzos de 1997, no se alzó en masa cuando se introdujo el sistema de administración del FMI menos de un año después. Esto demuestra claramente la debilidad del movimiento sindical y de las fuerzas progresistas.

Los actores más fuertes y más poderosos a mediados de los noventa eran los campesinos. A lo largo de todo 1994, los agricultores y campesinos coreanos se movilaron contra la apertura de los mercados agrícolas. En aquel momento los estudiantes, que también podían sostener un nivel de movilización muy alto, apoyaron la lucha de los campesinos. Muchos intelectuales progresistas participaron también. La apertura del mercado del arroz fue el nudo de las luchas campesinas. El arroz, símbolo de la sociedad coreana desde hace miles de años, es además el centro de la agricultura surcoreana. La envergadura de la lucha por la protección del mercado del arroz fue equiparable a la fuerza del valor simbólico del arroz. No obstante, ante la falta de apoyo en las grandes ciudades y el sentir general de la opinión pública que consideraba inevitable la apertura del mercado, el movimiento campesino no pudo superar los obstáculos y finalmente se debilitó.

Un movimiento de gran vuelo contra el neoliberalismo
La crisis asiática de 1997, que arrojó a la sociedad surcoreana en un mar de confusión y penurias, es una dramática expresión de la poderosa influencia que puede ejercer la globalización sobre un Estado-nación. El sistema de administración introducido por el FMI en Corea del Sur como resultado de la crisis cambiaria tuvo una influencia directa y total sobre la economía, e indirectamente afectó profundamente otras áreas de la sociedad. La lucha contra el neoliberalismo maduró y se generalizó cuando se implantó el sistema del FMI en 1997, y gradualmente afectó a toda la sociedad.

Resistencia popular diversa contra el neoliberalismo

La lucha de los trabajadores. El sistema del FMI acarreó necesariamente la liberalización de los mercados agrícolas, de los mercados financieros y de toda la sociedad, la privatización de las empresas públicas y el ajuste estructural acompañado por despidos masivos. El resultado de estas transformaciones en la economía fue evidente: un deterioro de las condiciones de vida de trabajadores y campesinos que los llevó paulatinamente a la destrucción.

En el proceso de liquidación de empresas y de ajuste estructural, un número muy grande de trabajadores quedó sin empleo. Eso generó un movimiento de resistencia. Un ejemplo representativo de ese movimiento fue la lucha por bloquear la venta de Daewoo Automotores a capitales extranjeros. Tras la crisis del FMI, el Grupo Daewoo enfrentó una crisis de insolvencia y necesitaba liquidez monetaria para salvarse. Trató de obtener el dinero mediante la venta de sus activos poco confiables. Pero no fue fácil encontrar comprador, y Daewoo terminó vendiéndose a una compañía estadounidense, la General Motors, por un monto mucho menor al valor real. Para debilitar las actividades del sindicato de trabajadores de Daewoo Automotores, reconocido como un sindicato fuerte, y al mismo tiempo aumentar la productividad a través de la reducción de personal, GM exigió que se realizaran despidos masivos antes de comprar Daewoo. El resultado fue que una mañana unos 1740 trabajadores se encontraron con que ya no tenían empleo, por lo que se unieron para emprender una lucha a gran escala.

La lucha por impedir la venta de Daewoo Automotores, que llegó a su punto álgido en 2001, terminó con un gran número de personas encarceladas y 1740 desempleados, pero también significó el despertar de los trabajadores surcoreanos a las inclemencias de la globalización neoliberal. Al mismo tiempo, sirvió para motivar la participación activa de los trabajadores en la lucha contra el neoliberalismo. El inicio de una lucha de envergadura contra la privatización de las empresas públicas puede remitirse al anuncio del gobierno que en 2002 explicitó su intención de privatizar las empresas públicas. Tras la crisis del FMI, el gobierno surcoreano

pretendió dividir la empresa pública de electricidad Korea Electric Power Corporation y vender las partes una vez que hubiese completado la división. También anunció sus planes de dividir la industria ferroviaria en un sector de instalaciones y otro de administración y privatizarlos, así como su intención de privatizar la empresa pública del gas Korea Gas Corporation.

En respuesta a estos anuncios, los sindicatos de Korea Railroad Corporation, Korea Electric Power Corporation y Korea Gas Corporation se declararon simultáneamente en huelga en febrero de 2002 para frenar las privatizaciones, y llevaron a cabo una lucha histórica. El sindicato de la usina de generación eléctrica estuvo en huelga durante 37 días. La huelga se transformó en una oportunidad importante para hacer conocer los efectos negativos de las privatizaciones al conjunto de la sociedad surcoreana. Si no se hubiera desarrollado esa lucha, hoy prácticamente todas las empresas públicas surcoreanas estarían privatizadas.

Otro de los efectos negativos del neoliberalismo sobre los trabajadores es el aumento de la precariedad del empleo; las protestas abarcaron también este problema. En el periodo previo al programa del FMI, el término “empleo irregular” era algo poco común, pero en 2007 los trabajadores irregulares ascendieron a 8.6 millones de un total de 13 millones. Estos trabajadores irregulares perciben cerca de la mitad del salario de los trabajadores regulares, y se ven obligados a padecer jornadas laborales muy extensas. La porción del mercado laboral que ocupan los trabajadores irregulares sigue creciendo a ritmo acelerado, aunque no así el porcentaje de trabajadores sindicalizados, y la solidaridad con los trabajadores regulares no está muy extendida. No obstante, la lucha de los trabajadores irregulares ha despegado rápidamente.

Esta lucha obrera comenzó no como una ofensiva dirigida al conjunto de la globalización neoliberal, sino como una protesta defensiva contra la amenaza que ésta representaba para el derecho a la vida de los trabajadores. Sin embargo, en el curso de la lucha creció la conciencia de que pelear contra las privatizaciones de las empresas públicas, la lucha por detener la expansión del empleo irregular y otras formas de trabajo precario, la lucha contra la absorción de empresas surcoreanas a manos de empresas extranjeras y la lucha contra los despidos masivos no son problemas separados, sino partes constitutivas del movimiento contra el neoliberalismo.

La lucha de los trabajadores de la industria del cine y los intelectuales. Desde comienzos de los noventa, los trabajadores de la industria cinematográfica se resistieron a su apertura y emprendieron protestas populares contra la reducción de la ‘cuota de pantalla’, que exigía a los dueños de los cines proyectar películas coreanas al menos 146 días del año. Esta lucha marca un renacimiento de la industria cinematográfica surcoreana, y la enorme popularidad de estos trabajadores del cine surcoreano tuvo por resultado una capacidad de movilización considerable y una creciente influencia en la sociedad. Los intelectuales también concretaron su resistencia al neoliberalismo. Después de la crisis del FMI, con la creciente antipatía de la ciudadanía ante la conducta inmoral y el carácter meramente lucrativo del capital transnacional, aparecieron formas de resistencia teóricas y materiales contra el capital especulativo. La influencia expansiva de esos grupos de intelectuales dejó al descubierto las condiciones nocivas de las inver-



Movilización de campesinos en Jeju, octubre de 2006.

(Foto: Chamsaesang)

siones nocivas en la economía surcoreana y la normalización de los ajustes estructurales, señalando una dirección de lucha.

La lucha de los agricultores creció enormemente en dimensión. Debido a la política de apoyos a la producción agrícola del gobierno en los comienzos de la crisis del FMI, el movimiento campesino que estaba estancado comenzó a retomar fuerzas en 2000, y la lucha del sector irrumpió como lucha de masas nuevamente. En 2000 lucharon por la anulación de las deudas de la agricultura familiar y en 2002, con la elección presidencial a la vista, el movimiento reunió 130 mil personas en Seúl con la bandera de la oposición a la apertura del mercado del arroz. Surgió así un gran movimiento para proteger la existencia del campesinado y la agricultura surcoreana, amenazados por la globalización neoliberal.

Las luchas conjuntas y contra la globalización neoliberal se fortalecieron. Comenzando por el KCTU y la KPL, los distintos movimientos progresistas se unieron para conformar la “Solidaridad del Pueblo Coreano” (Korean People’s Solidarity) que articuló la lucha conjunta en torno a distintos temas, y realizó actividades conjuntas de oposición a los organismos internacionales ejecutores del neoliberalismo, tales como la reunión ministerial de la OMC, la Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC) o el Programa de Doha para el Desarrollo (DDA por sus siglas en inglés), por ejemplo. Estas luchas solidarias contra el neoliberalismo, realizadas bajo distintas consignas tales como “contra la liberalización del arroz /y del mercado de servicios en la OMC”, “contra el TLC Corea-Japón y contra el Tratado Bilateral de Inversiones Corea-EUA”, “contra la globalización neoliberal”; “por el aumento de lo público en la sociedad”, fueron llevadas a cabo como actividades colectivas de la lucha contra el neoliberalismo.

Se extiende nacionalmente la resistencia contra las organizaciones económicas globales y aumentan las actividades internacionales de solidaridad. Además de la resistencia a las políticas y al régimen nacional neoliberal dentro de Corea del Sur, ha surgido también un movimiento popular contra los cuarteles generales de las instituciones del sistema económico mundial. Las organizaciones populares participaron en las protestas de masas contra las reuniones ministeriales de la OMC

en Cancún (2003) y Hong Kong (2005). Más aún, las luchas contra el Foro Económico Mundial y la APEC emprendidas por las organizaciones sociales de masas en Corea del Sur demuestran el crecimiento de la conciencia política que conecta los intereses del pueblo surcoreano y los problemas globales.

La experiencia de esta serie de protestas de masas se transformó en la fuerza motivadora y motriz que sustentó la lucha contra los tratados bilaterales de libre comercio, en particular la vigorosa batalla de casi dos años contra el TLC Corea-EUA. La oposición a la globalización neoliberal, a la OMC/DDA/ FMI y a otras reuniones de organismos mundiales, y a los TLC bilaterales ocurre en el mismo contexto dentro de la sociedad surcoreana.

Las luchas contra los TLC

Tras la instauración del programa de administración del FMI en 1997, la opinión pública surcoreana pudo sentir de manera tangible el impacto de los principios de la globalización neoliberal en la sociedad surcoreana. En medio de la oposición popular, el gobierno de Noh Moo-hyun comenzó a impulsar la negociación de TLC bilaterales a comienzos de febrero de 2003, con el pretexto de transformar Corea del Sur en una nación avanzada en materia de comercio. Por tanto, la lucha contra los TLC sigue estando intrínsecamente unida a la lucha más amplia contra la globalización neoliberal. Esta ofensiva del gobierno coreano en pos de los TLC ha conducido a la concreción de acuerdos con Chile (en vigor desde abril de 2004), con Singapur (en vigor desde marzo de 2006), EFTA (en vigor desde septiembre de 2006), ASEAN (en vigor desde junio de 2007), y a la negociación y conclusión de un TLC con EUA (en abril de 2007). Corea del Sur se encuentra en este momento en negociaciones con 41 países, entre ellos la UE, ASEAN (sobre servicios e inversiones), Canadá, India, México y Japón.

La lucha contra el TLC Corea-Chile

El TLC Corea-Chile marcó el inicio de las luchas anti-TLC. La firma de este TLC prometía asestarle un golpe mucho más fuerte al sector agrícola surcoreano que a los sectores industriales y de servicios. Por eso se reanudó la confrontación entre los agricultores y el gobierno, que impulsó un TLC menos gravoso antes de abordar seriamente otros TLC con los países avanzados. Justo antes de que asumiera el gobierno Noh Moo-hyun en enero de 2003, el presidente Kim Dae-Jung concluyó repentinamente el TLC Corea-Chile, que había sido objeto de largas y lentas negociaciones durante varios años. Desde ese momento hasta el día de su ratificación por la Asamblea Nacional el 16 de febrero de 2004, tuvieron lugar 114 manifestaciones en Seúl, incluida la gran manifestación sobre el puente del río Han y la ocupación de la autopista el 20 de junio, que lograron postergar tres veces la ratificación del TLC.

Como esto sucedió durante el periodo inmediatamente previo a las elecciones generales de 2004, la lucha de los campesinos concitó la oposición de más de la mitad de los miembros de la Asamblea Nacional contra ese TLC. Sin embargo, en enero de 2004 la prensa chilena informó que Corea del Sur se esforzaba por lograr un TLC con Chile porque recientemente EUA había firmado un TLC con Chile. En ese momento el embajador coreano en EUA, Han Seung-Joo, alertó al presidente del Gran Partido Nacional (Grand National Party-GNP), un partido



En mayo de 2007, campesinos de Corea fueron a París para expresar su desafío ante la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), que establece normas para la inocuidad de los alimentos en el comercio de la carne. Los coreanos han estado tratando de mantener el sector de la carne de EE.UU. fuera de su país debido a la preocupación por la enfermedad de la vaca loca, pero el TLC de EE.UU. insiste en tener este mercado abierto.

de ultra-derecha conservadora y mayoritario, que EUA solicitaba la aprobación inmediata del TLC Corea-Chile. El presidente del GNP llamó entonces a todos los miembros del partido integrantes de la Asamblea Nacional y los amenazó con retirar sus candidaturas para la elección nacional si no adoptaban unánimemente la plataforma partidaria de apoyo al TLC. Con la aprobación abrumadora de los miembros del GNP, el TLC Corea-Chile fue ratificado por la Asamblea Nacional el 16 de febrero.

En 2004, las negociaciones de la OMC sobre el arroz acarrearón un aumento del 8% en las importaciones de este cereal, y un acuerdo para la apertura total del mercado surcoreano de arroz a partir del 2015 a más tardar. El voto contra la apertura del mercado de arroz organizado en 2004 por activistas campesinos contó con la participación de 230 mil personas, y el 10 de septiembre se llevó a cabo una protesta nacional en 100 distritos urbanos donde participaron 170 mil personas. A pesar de la enérgica resistencia campesina, los resultados de las negociaciones de 2005 sobre el arroz fueron aprobados por la Asamblea Nacional. Además, la policía abatió a golpes al mártir Jun Yong-Chul el 15 de noviembre, y una delegación de 2 mil personas incluyendo 1 500 campesinos viajó a Hong Kong para participar de las protestas contra la 5ª Conferencia Ministerial de la OMC. Esa delegación fue muy elogiada por la comunidad internacional en virtud de su estilo de protesta conocido como Samboilbae (tres pasos adelante, una reverencia, y así sucesivamente) y sus esfuerzos para impedir la reu-



La represión contra el movimiento, incluyendo el encarcelamiento de dirigentes como Oh Jong-ryul, ha sido fuerte.

nión ministerial. Pese a todo, no obstante, el acuerdo sobre el arroz fue finalmente ratificado por la Asamblea Nacional.

La lucha por frenar el TLC Corea-EUA

En febrero de 2006, el gobierno surcoreano anunció que avanzaría en pos de un TLC con EUA. El TLC Corea-EUA era prioritario no sólo por razones económicas, sino como un intento de aprovechar la estrategia político militar estadounidense de bloquear a China. El gobierno de Noh Moo-hyun alega que una de las razones que lo impulsaron a firmar un TLC Corea-EUA fue controlar el crecimiento de China, y que para eso debía alinearse con EUA. Esto demuestra que existió un motivo político poderoso para impulsar un TLC con EUA. La ofensiva inesperada para conseguir la firma del TLC Corea-EUA fue denunciada como una negociación vergonzosa y precipitada. No sólo no fueron debidamente preparadas las negociaciones, sino que desde el inicio se llevaron a cabo de prisa con tal de concluir las a fines de junio, antes que venciera la vigencia de la Ley de Autoridad de Promoción del Comercio (conocida como Fast Track) del Congreso estadounidense. Por este motivo, en apenas 11 meses, se firmó el TLC tras ocho rondas de negociaciones.

El gobierno surcoreano se avino a las cuatro precondiciones fijadas por EUA para iniciar las negociaciones, incluida una reducción de la cuota de pantalla, la reanudación de las importaciones de carne, cambios en las reformas del sistema de fijación de precios de los medicamentos y una mayor laxitud en la norma de emisiones de los automóviles para permitir la importación de más autos estadounidenses. Ésta no fue una negociación normal entre Estados sino una muestra simbólica de la posición humillante del gobierno surcoreano ante las demandas coercitivas de EUA. Estos elementos centrales del TLC fueron objeto de una gran oposición por parte del movimiento anti-TLC.

El TLC Corea-EUA unificó al movimiento contra la globalización neoliberal que había actuado de manera dispersa desde la crisis del FMI. El 28 de marzo, obreros, campesinos, intelectuales, profesionales del cine, y movimientos sociales progresistas que luchaban solidaria y decididamente contra la globalización, se unieron

para conformar la Korean Alliance Against the Kor-US FTA o Alianza Coreana contra el TLC Corea-EUA (KoA). Fiel a su nombre, la KoA se transformó en el marco para las luchas colectivas contra el neoliberalismo. Esta alianza incluye subcomités para distintos sectores como consumidores, finanzas y salud. Ella ha trascendido las facciones políticas y las condiciones de clase, para transformarse en una organización paraguas para los movimientos sociales y de masas de carácter progresista en la sociedad surcoreana. La KoA organizó expediciones de protesta para coincidir con las negociaciones del TLC en EUA y convocó manifestaciones de gran escala en Corea del Sur. Al mismo tiempo, ha desplegado una gama variada de actividades, entre ellas distintos eventos publicitarios y conferencias públicas que han concitado participación masiva.

El gobierno se movió con rapidez, inaugurando la primera ronda de negociaciones el 5 de junio de 2006 mientras las fuerzas anti-TLC se abocaban a acumular fuerzas. A comienzos de julio, cuando se realizaron las conversaciones de la segunda ronda, la opinión pública tenía ya una posición mayoritariamente crítica, contraria al TLC. Ante esto, el gobierno creó el Comité de Apoyo al TLC Corea-EUA y fortaleció su control sobre la opinión pública y la represión contra el movimiento anti-TLC. La represión contra las fuerzas anti-TLC recrudeció de tal manera que cuando se realizó la tercera ronda de conversaciones en la isla de Jeju, más de diez mil efectivos policiales fueron destacados en la isla, lo que de hecho significó que la isla estuviera bajo ley marcial. Además, desde el otoño (boreal) de 2006 y hasta la primavera de 2007, el gobierno le bloqueó el ingreso a los campesinos desde las zonas rurales hasta Seúl para que no pudieran participar en manifestaciones de protestas en la ciudad, denegó autorización para cualquier tipo de manifestación y censuró la propaganda contraria al TLC. Estos actos de prepotencia demuestran la naturaleza fascista del gobierno de Roh Moo-hyun, que ha pretendido ser representante de las fuerzas de la democracia. Además arrestó y encarceló a Oh Jong-ryul y a Jung Gwang-hoon, dos líderes simbólicos de la KoA, y muchos campesinos y trabajadores que luchaban contra el TLC fueron también arrestados en todas las regiones del país.

Tras muchos vaivenes, el TLC Corea-EUA finalmente se



Vigilia con velas, el 11 de mayo del 2007.

(Foto: cortesía de la KoA)

firmó el 2 de abril de 2007. Después de concluido, la opinión pública favorable al acuerdo superó a la oposición. Eso significó un aumento importante en el porcentaje de personas a favor del acuerdo en comparación con 2006, cuando las opiniones a favor y en contra estaban parejas. Este cambio se explica porque la plataforma clave de la lucha anti-TLC se había centrado en el carácter precipitado de las negociaciones, de modo que una vez concluido el acuerdo se impuso un sentimiento general de resignación. Uno de los elementos que detuvo el avance del movimiento anti-TLC antes de la firma del acuerdo fue la particular configuración ideológica de la sociedad surcoreana. Después que Kim Young Sam profesó la adopción oficial de la globalización, la tendencia general del pensamiento dominante fue considerar la apertura de mercados y la globalización como inevitables.

Ese es en parte el resultado de haber vivido bajo la influencia de la economía orientada a la exportación impuesta por Park Chung Hee entre 1961 y 1979. La consecuencia ha sido el desarrollo de una fuerte corriente de pensamiento que dice que aunque el TLC

Corea-EUA tenga problemas, igualmente hay que firmarlo. Otra razón es la particular actitud de la sociedad surcoreana respecto de la relación con Estados Unidos. La mayoría de los ciudadanos surcoreanos considera que el TLC Corea-EUA implica daños de algún tipo para Corea del Sur, y que EUA lleva las de ganar. Sin embargo, entre esa mayoría, hay una gran mayoría de ellos que consideran que tratándose de un acuerdo con EUA, hay que firmarlo. Esto se debe a la gran influencia que tiene Estados Unidos sobre la sociedad surcoreana, y a que a la luz de esa influencia se ha constituido una ideología favorable a Estados Unidos. Se puede decir que el poder de Estados Unidos en Corea del Sur es absoluto. La razón por la cual pudo concluirse el TLC a pesar de contener disposiciones perjudiciales sin precedentes, es que se cree en la supremacía de Estados Unidos e impera la idea resignada de que el TLC es inevitable para mantener la alianza Corea del Sur-Estados Unidos. Esta situación es aún más difícil ya que son precisamente los grupos más influyentes de la sociedad los que muestran una mayor tendencia a aceptar esas creencias.

Conclusión

El TLC Corea-EUA es la consumación de los avances de la globalización neoliberal que está en curso desde 1980. Este TLC Corea-EUA y otros TLC constituyen el corazón de la política neoliberal. Eso se hace más evidente a medida que la gente común sigue teniendo que enfrentar penurias cada vez mayores como resultado de la globalización neoliberal. Las consecuencias del TLC Corea-EUA tendrán un impacto decisivo de aquí en adelante sobre el camino de la economía surcoreana. Ahora el único paso pendiente es que la Asamblea Nacional ratifique el TLC Corea-EUA. Hoy se hace imprescindible fortalecer y enfocar más efectivamente el movimiento de masas que lleva ya un año de existencia, y utilizar las elecciones presidenciales y generales como una nueva oportunidad para hacer avanzar el mapa político surcoreano en una dirección más progresista.



Tanto EE.UU. como China quieren una mayor participación en el sector del mercado de frutas de la India (Foto: Thomas Wahl)

El “libre” comercio letal para los agricultores de la India

(Diciembre de 2007) Devinda Sharma

“Si quieren convertir al mundo en una aldea global tendrán que eliminar todas las aldeas existentes”, dice un dicho del Punjab.

El proceso de eliminación de las aldeas rurales existentes –base del sustento de las economías en desarrollo– ya ha comenzado. Los agricultores están desapareciendo de los Estados Unidos y la Unión Europea le sigue los pasos, así que ahora es el turno de los países en desarrollo. No causa sorpresa, pues, que las economías de los países en desarrollo enfrentaran un ataque sin precedentes procedente de diversas direcciones. Después de todo, el mundo se ha transformado en una aldea global. El trastorno social, económico y político que acompaña la rápida transformación de las aldeas para integrarse al mundo determinará el futuro de la India, con sus aproximadamente 600.000 aldeas rurales, probablemente la mayor congregación de aldeas del mundo. La vida de la India transcurre en sus aldeas.

Detrás de las duras realidades económicas y tal vez como expresión de la más degradante y humillante de las desigualdades humanas se encuentra la manera en que en los países ricos se trata al ganado, a costa de millones de agricultores de la India. Cuando comparé por primera vez el estilo de vida de las vacas occidentales con el de los agricultores de la India, no me di cuenta que esto heriría la sensibilidad de por lo menos algunos de los economistas y autoridades políticas principales. La Unión Europea brinda una subvención diaria de 2,7 dólares por vaca y la que ofrece Japón es el triple de la de los Estados Unidos, que asciende a 8 dólares por vaca, mientras que el 77 por ciento de la India sobrevive con menos de medio dólar diario.¹

El camino hacia el crecimiento y a través de él, apoyán-

dose en esas descarnadas desigualdades, lo marca la libertad económica. Para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) de los países ricos, libertad significa mercados “libres”, “libre” comercio e inversión. Esa libertad en realidad ofrece al capital de los Estados Unidos acceso mundial sin limitaciones para hacer lo que quiera, donde quiera y toda vez que quiera. Esa libertad implica el menoscabo de la democracia, la usurpación de los recursos naturales y el escamoteo de los derechos de los pueblos en la mayor parte del mundo para asegurar que los ricos sigan siendo ricos.

La supervivencia del mundo empresarial depende del éxito del “libre” comercio y la inversión. En ningún otro lado ha golpeado tanto al mundo como en la agricultura. Llama la atención que a partir de 1995 –el año en que se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC)– los agricultores de todo el mundo sean un grupo bajo acoso. Están desvalidos ante los productos con los que sus pares de otros países inundan los mercados a precios artificialmente bajos. Esos agricultores son víctimas de los mercados “libres” que desencadenan la liberalización desleal del comercio, que en su camino destruye formas de vida y sustento.

El paradigma del libre comercio ha procedido con inteligencia, enfrentando entre sí a comunidades agrícolas de distintos países. Los agricultores jamaiquinos están preocupados por las importaciones lácteas del Reino Unido, que llegan a precios más baratos; los agricultores filipinos están preocupados por las importaciones más baratas de arroz provenientes de los Estados Unidos; a los agricultores indonesios les preocupa el precio más barato del arroz proveniente de Estados Unidos y

¹ Informe de la Comisión Nacional sobre Empresas del Sector Informal, 2007

Vietnam; a los productores de manzanas de los Estados Unidos les preocupa la importación de manzanas más baratas de China; y los agricultores de la India están preocupados por los aceites comestibles más baratos de Indonesia, Malasia, Brasil y Argentina, y el té más barato proveniente de Sri Lanka. La lista es interminable.

Un giro de 180 grados en la autosuficiencia alimentaria

Hace cuarenta años, la difunta primera ministra india Indira Gandhi emitió un sello postal para conmemorar una cosecha récord de trigo de 17 millones de toneladas – un aumento de cinco millones de toneladas de la mejor cosecha alcanzada hasta entonces y un salto asombroso con respecto a la grave escasez de alimentos de 1965-66 – que sentó las bases de la “Revolución Verde”. Fue la introducción de una era de autosuficiencia alimentaria, y en virtud de la seguridad alimentaria se instauraba una verdadera soberanía nacional.

El cuento de la Revolución Verde forma ahora parte de la historia, pero lo que hizo salir al país de una existencia de déficit alimentario perpetuo después de la Independencia fue una combinación de factores: una fuerte voluntad política de que el país dependiera de sus propios alimentos, una comunidad científica activa, una serie de medidas políticas proteccionistas y sobre todo una comunidad rural heroica.

Hoy, a 60 años de la independencia de India, un giro de 180 grados en las políticas agrícolas nacionales está llevando al país nuevamente a los días de déficit alimentario. El mercado es el nuevo mantra agrícola, y la agricultura es sacrificada en el altar de la liberalización económica. De ahí que las importaciones de productos básicos agrícolas se multiplicaron a lo largo de los años. En el periodo post-globalización, entre 1996-97 y 2003-04, las importaciones aumentaron 270 por ciento en volumen y 300 por ciento en términos de valor.² Para una economía agraria, la importación de alimentos equivale a la importación de desempleo.

India importó 5,5 millones de toneladas de trigo en 2006 y espera importar otros cinco millones de tonela-

das de trigo en 2007-08 en lo que parece ser un esfuerzo por integrar la agricultura india a la economía mundial. Sin responsabilidad aparente de los agricultores y sin haber mediado escasez alguna en materia de producción, esto convirtió al país en el mayor importador mundial de trigo. La decisión de importar trigo es absurda: el gobierno permite que las compañías agrícolas privadas compren trigo nacional a precios más bajos (probablemente los más bajos del mundo) y luego importa trigo extranjero a un precio mucho mayor. El libre comercio y las políticas que lo acompañan está arrastrando así al país a la dependencia.

Esa importación de trigo a gran escala guarda reminiscencia con la Gran Hambruna de Bengala de 1943, el mayor desastre alimentario del mundo registrado hasta ahora. Se estima que cuatro millones de personas murieron de inanición en tiempos en que no había escasez de producción de alimentos. Unos 65 años después, impulsada por políticas mundiales de libre comercio, India parece seguir el mismo camino. En una época en que no hay falta de producción, el sector privado acapara alimentos. Todo indica que la embarazosa historia del trigo se replicará con el arroz.

Desde el comienzo de la liberalización económica de 1991 se ha revelado una serie de nuevas políticas industrializadoras. Habiendo establecido el marco político que permite el control privado de los recursos comunitarios –agua, biodiversidad, bosques, semillas, mercados agrícolas y recursos minerales– sucesivos gobiernos han sentado las bases de una política de expulsión de los agricultores. La crisis se exagera con iniciativas que promueven la privatización de los recursos naturales, la apropiación de tierras agrícolas, integrando a la agricultura india con la economía mundial y erradicando a los agricultores de la agricultura –en esencia, el sello del modelo neoliberal. En 2000, el gobierno introdujo una política para establecer las Zonas Económicas Especiales como un tipo de espacio extraterritorial con relación a reglamentaciones, aranceles, derechos y actividades comerciales nacionales. El objetivo es incrementar la inversión nacional, atraer la inversión extranjera directa (IED) y promover la producción con destino a la exportación como motor del crecimiento económico. A partir de junio de 2007 se propusieron más de 500 Zonas



Agricultores de algodón protestan contra el libre comercio en Pandharkawada, Maharashtra, mayo de 2007 (Foto: Vidarbha Janandolan Samiti)

² Prakash, T.N: Documento presentado en una consulta regional sobre “Agricultura a pequeña escala en una era de globalización” Dhaka, Bangladesh, 17-18 enero de 2005

Económicas Especiales que requieren unas 41.700 hectáreas de tierra, en gran parte tierra cultivada de primera.^{3, 4}

En la agricultura, la IED también llega en nombre de la tecnología. La Iniciativa para el Conocimiento en Investigación, Educación y Comercialización Agrícola entre India y los Estados Unidos, lanzada formalmente por el Presidente Bush en Hyderabad el 3 de marzo de 2006, es a los efectos prácticos el lanzamiento de una segunda Revolución Verde. Se está poniendo en práctica sin establecer primero las razones que hay detrás de la terrible crisis agrícola. Dos de las transnacionales estadounidenses que se sientan en el directorio que rige la Iniciativa indo-estadounidense, Monsanto y Wal-Mart, ya dijeron que no tienen interés en la investigación sino en vender sus productos.

Pensando en el objetivo de transferir la indeseable y riesgosa tecnología de la ingeniería genética aplicada a plantas y animales, que no encuentra en el mundo demasiados adeptos, Estados Unidos considera que la India es un basurero fácil. Visto a la luz de la agricultura contractual, de la agroindustria, de las zonas económicas especiales, de la IED en los productos básicos y en la venta al público de productos agrícolas, así como del empuje de la agroindustria, todo el énfasis de la política está claramente dirigido a permitir el control privado sobre la cadena alimentaria.

Armadas con leyes de propiedad intelectual más poderosas y tecnologías ambientalmente perniciosas, como los cultivos modificados genéticamente, esas transnacionales ya han iniciado una operación internacional para apropiarse de la agricultura mundial. Toda la cadena alimentaria ha pasado lenta y sistemáticamente a manos de tres tipos de conglomerados mundiales –Monsanto/Syngenta como compañías de la tecnología, Cargill/ADM como comerciantes de alimentos y Wal-Mart/Texco como vendedores al público de alimentos– con el argumento de que la agricultura a pequeña escala se ha convertido en una carga para la nación y que cuanto más pronto el país se desembarace de la clase rural, mejor será para el crecimiento económico. Las normas de comercio e inversión les resultan ideales para fortalecer el control de las transnacionales sobre la cadena alimentaria.

Las reformas agrícolas se introducen con el argumento de aumentar la producción de alimentos y minimizar los riesgos que en materia de precios enfrentan los agricultores. Pero están destruyendo la capacidad productiva de las tierras agrícolas y expulsando a los agricultores de la agricultura. Algunas de esas reformas son el fomento de la agricultura contractual, la transacción de futuros en los productos agrícolas básicos, el arrendamiento de tierras, la formación de compañías para poder ocupar más tierras, y la compra directa de los productos agrícolas básicos mediante la enmienda de la Ley de Comité de Productos y Mercados Agrícolas (APMC, por su sigla en inglés). Actualmente, 16 estados han reformado dicha ley, algunos totalmente y otros parcialmente, y el gobierno procura dismantlar a corto plazo el sistema de compra de alimentos y distribución pública. La enmienda de la Ley APMC fomenta la creación de vínculos con los mercados a través de una variedad de instrumentos, entre ellos la agricultura contrac-



En la década de los 90, los hindúes pusieron en marcha un movimiento de acción directa para sacar a Cargill fuera de su país. (Foto: Thomas Schlijper)

tual y la agricultura empresarial. Ese tipo de sistema ya ha causado estragos en la compra de trigo, obligando al país a convertirse en el mayor importador de trigo del mundo. Expulsará a la mayoría de los agricultores de la agricultura.

El mantra dice que es necesario que los agricultores queden a merced de las fuerzas del mercado. En la medida que sean productores “ineficientes”, deben ser reemplazados por la agroindustria. Por lo tanto, el mundo pronto tendrá dos tipos de sistemas agrícolas: los países ricos producirán alimentos básicos para los más de 6.000 millones de habitantes del planeta, y los países en desarrollo producirán cultivos comerciales como tomate, flores, guisantes, girasol, fresas y vegetales. Los dólares que los países en desarrollo obtengan de la exportación de esos cultivos finalmente serán utilizados para comprar granos alimenticios a los países desarrollados. En realidad, volvemos a los días de déficit alimentario.

Enfrentados a la OMC

Aún antes de que surgiera la OMC el 1º de enero de 1995, los agricultores indios estaban al frente de la campaña mundial contra las injustas normas comerciales que se estaban pergeñando, de lo cual dan cuenta las movilizaciones contra el Proyecto de Dunkel (Arthur Dunkel era el presidente del Comité de Negociaciones Comerciales del GATT). Lo que esencialmente comenzó como protestas contra el ingreso de grandes transnacionales al sector de semillas de la India, para impedir el control empresarial de las semillas a través del Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, o TRIPS por su sigla en inglés), posteriormente creció hasta convertirse en una de las mayores oposiciones al paradigma del libre comercio.

Ya en diciembre de 1992 el movimiento Karnataka Rajya Rayota Sangha, dirigido por el difunto Profesor M. D. N Nanjudaswamy, había llevado a los agricultores a irrumpir en la oficina de Cargill en el Estado de Karnataka, tirando a su paso todos los documentos y semillas que podían agarrar. El asalto de la oficina de Cargill Seeds trae también el recuerdo de las fuertes protestas de la

³ Economic growth without social justice: EU-India trade negotiations and their implications for social development and gender justice (2007); Christa Wichterich et al www.wide-network.org

⁴ Por un análisis más detallado de la política de las Zonas Económicas Especiales: The New Maharajas <http://www.indiatogether.org/2006/dec/dsh-mahasez.htm>

Embajada de los Estados Unidos, que llevaron al entonces Primer Ministro P. V. Narasimha Rao a ofrecer disculpas incondicionales.

En marzo de 1993, más de 50.000 agricultores llevaron a cabo una manifestación multitudinaria en Nueva Delhi contra el Proyecto de Dunkel. Tal vez en esa época pocos de los agricultores que participaban en la protesta entendían lo intrincado del Proyecto de Dunkel, pero eran suficientemente conscientes de que las propuestas los perjudicarían. Los dirigentes de la “satyagrah” (resistencia pacífica) de la semilla, como se llamó a la movilización, alertaron al gobierno que no adoptara medidas que pudieran suponer una transferencia del control de las semillas a las transnacionales.

El movimiento que se opone a la inclusión de la agricultura en la OMC ha continuado. Después de los agricultores, los sindicatos, las ONGs y otros varios grupos de la sociedad civil tomaron las calles. Gradualmente, los partidos políticos comprendieron las complejidades e intereses en juego en las negociaciones en curso, como resultado de lo cual “OMC” pronto se convirtió en un acrónimo familiar. El movimiento contra la OMC se esparció a todos los rincones del país, abarcando a partidos políticos de todos los matices.

Los líderes de la oposición han acusado reiteradamente al gobierno de falta de sensibilidad ante la opinión pública y de comprometerse sin tomar en cuenta al Parlamento. La OMC surgió como uno de los temas de comercio internacional más controvertidos que captó la atención del país. Gradualmente la vehemencia de las bases comenzó a extenderse al sistema político. Ex primeros ministros, personalidades eminentes, figuras literarias y varios movimientos de masas engrosaron posteriormente las filas del movimiento nacional.

Ante todo, debido a esa vehemencia generada dentro del país, la posición de la India en la OMC se endureció con los años. Sabiendo que cada movimiento en la sede de la OMC en Ginebra o en las reuniones ministeriales de la OMC es observado y analizado minuciosamente, los negociadores de India han tenido en cuenta hasta ahora los intereses nacionales a la hora de negociar. Pero con los años, el cansancio que ha comenzado a invadir a las organizaciones de masas ofrece a los negociadores amplio espacio para ceder. La oposición a la OMC también generó nuevas protestas contra las zonas económicas especiales, las adquisiciones de tierra y la IED en la venta de alimentos al público. Tal ha sido la intensidad de esas protestas que el gobierno ha tenido que introducir una nueva política de rehabilitación para los desplazados por las adquisiciones de tierras y ha conformado un grupo de expertos para supervisar la política de distribución de la tierra.

Sin embargo, el camino hacia la liberalización económica continúa. Después de la suspensión de las negociaciones de la ronda de Doha a mediados de 2006, Nueva Delhi ha sufrido presiones que procuran obligarla a abandonar su oposición férrea. El Director de la OMC,

Pascal Lamy, ha visitado India de vez en cuando, y en cada una de las oportunidades ha tratado de ejercer presión en nombre de los países desarrollados. Sabiendo bien que la postura “dura” de Kamal Nath apunta solamente a los medios crédulos, Lamy ha dejado reiteradamente en claro que es necesario llegar a un acuerdo sobre Doha lo más rápidamente posible. Lo que es más importante, sabiendo que toda la atención del país continúa centrada en la OMC, Nueva Delhi se ha dispuesto agresivamente a firmar tratados de libre comercio (TLC) bilaterales y regionales.



Los hombres al volante: el presidente de la Confederación de la Industria de la India Sunil Bharti Mittal, el Secretario General de BusinessEurope Philippe de Buck, el Comisario de Comercio de la Unión Europea Peter Mandelson y el Ministro Indio de Comercio e Industria Kamal Nath celebrando el lanzamiento de la negociaciones para un TLC entre la UE y la India, en Nueva Delhi, en noviembre de 2007. (Foto: Raveendran, AFP)

Los TLCs que liquidan a los agricultores

La liberalización del comercio ya ha expuesto a los agricultores de los países en desarrollo a una competencia funesta, bajando a pique los precios, deteriorando los salarios rurales y exacerbando el desempleo. Unos 20 años atrás, cuando el Banco Mundial y el FMI claramente vincularon el crédito en el marco de las políticas de ajuste estructural con la diversificación de los cultivos, las políticas agrícolas comenzaron a cambiar. En el proceso, los países en desarrollo se han visto forzados a dismantelar el apoyo estatal a la compra de alimentos, retirar las ayudas en materia de precios a los agricultores y suavizar las leyes que fijaban restricciones a la tierra para permitir que el sector empresarial se introdujera en la agricultura. El proceso de encaminar la producción de los alimentos básicos y los principales productos básicos comerciales hacia los países ricos e industrializados fue legitimado finalmente en la OMC. La diversificación de los cultivos es el nuevo mantra agrícola para los países en desarrollo. El fortalecimiento de la fuerte muralla armada en torno a la agricultura altamente subvencionada de los países desarrollados representa un sombrío futuro para los países en desarrollo. Con la inundación de productos agrícolas baratos en los países en desarrollo el mundo pronto será testigo del mayor desplazamiento ambiental: no por la construcción de grandes represas y proyectos hidroeléctricos, sino por la agricultura.

A diferencia de la agricultura de los países de la OCDE,

la agricultura india es diversa y se basa en la riqueza de biodiversidad disponible. India produce 260 cultivos todos los años mientras que Europa y los Estados Unidos no cuentan más de 30 cultivos, aproximadamente 10 de los cuales son comercialmente importantes. En India, cada uno de los 260 cultivos está vinculado a millones de formas de sustento.

Para un país que tiene casi una cuarta parte de la población agraria del mundo –unos 650 millones de agricultores– la agricultura sustentable es la única forma de brindar sustentos viables. Ahora ha comenzado a reconocerse el vínculo existente entre los suicidios de los agricultores y el impacto de las importaciones baratas y subvencionadas (el gobierno admite que más de 150.000 agricultores fueron empujados al suicidio entre 1997 y 2007, y el número aumenta rápidamente, registrándose un suicidio cada media hora), y la evidencia señala que la disminución de los precios de las importaciones conduce a una rebaja de los precios domésticos y la erosión de los ingresos de los agricultores.

El persistente estancamiento de la OMC ha impulsado a India a reorientar las políticas comerciales de los acuerdos multilaterales a los tratados bilaterales. India comenzó por explorar la posibilidad de establecer acuerdos amplios de cooperación económica con 16 países del este asiático, entre ellos los 10 miembros de la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por su sigla en inglés): China, Japón, Corea, Australia y Nueva Zelanda. Desde 1992 India había priorizado estrechar vínculos con sus vecinos de Asia oriental con el objetivo primordial de que en la medida que los países desarrollados habían formado bloques comerciales regionales, India debería formar asociaciones similares con los aliados naturales de la región.

India también procura establecer TLCs transcontinentales. Ya está en marcha un tratado bilateral de comercio con la Unión Europea y ya han comenzado las conversaciones con Sudáfrica y el Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay). India también apunta a iniciar acuerdos comerciales preferenciales con la Unión Aduanera de África del Sur (Sudáfrica, Botswana, Namibia, Lesotho y Swazilandia).

Estos acuerdos bilaterales o TLCs tienen el propósito de eliminar los obstáculos arancelarios en los próximos diez años o aproximadamente, y eliminar los obstáculos técnicos a las importaciones. Se han establecido garantías explícitas para el tratamiento que se da a los inversionistas y proveedores de servicios extranjeros. Se están eliminando los obstáculos existentes a la biotecnología agrícola. Se están instrumentando compromisos específicos para desactivar las leyes y compromisos nacionales referidos a disciplinas severas y transparentes en materia de procedimientos para compras del sector público, normas de origen y aplicación efectiva de mano de obra nacional y leyes ambientales. En suma, se ha despejado todo lo que impida el libre funcionamiento de las transnacionales.

Los agricultores de la India siguen pagando el precio de esas políticas. Por casi siete años ya, Kerala, en el sur de la India, sufre una crisis agraria sin precedentes. Los precios de casi todos los cultivos comerciales, entre ellos el caucho, se han venido abajo principalmente debido a la política de exportación-importación resultante de la liberalización económica y de las condiciones impuestas como parte de los TLC: el TLC entre India y

Acuerdos bilaterales de comercio de India

Acuerdo de Comercio e Inversión India-Unión Europea
Acuerdo de Comercio India-Pakistán
Acuerdo Comercial India-Bután
Acuerdo Comercial India-Bangladesh
Acuerdo de Cooperación Comercial India-Chile
Foro de Política Comercial India-Estados Unidos
Acuerdo Comercial Asia-Pacífico
Plan de Acción Conjunto de Asociación Estratégica India-Unión Europea
Cooperación Económica Amplia entre la República de la India y la República de Singapur
Acuerdo Marco con Chile
Grupo de Estudio Conjunto India-Corea
Acuerdo Marco con Estados del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo Pérsico (GCC)
Acuerdo Comercial Preferencial India-MERCOSUR
Acuerdo Marco con Tailandia
Acuerdo Marco con ASEAN
Acuerdo Comercial Preferencial India-Afganistán
Diálogo Comercial India-Estados Unidos
Tratado de Libre Comercio India-Sri Lanka
Acuerdo Comercial India-Mongolia
Tratado Comercial India-Nepal
Acuerdo Comercial India-China
Acuerdo Comercial India-Maldivas
Acuerdo Comercial India-RPD de Corea
Acuerdo Comercial India-Ceilán
Acuerdo Comercial India-Japón

Fuente: Ministerio de Comercio, Gobierno de India (<http://commerce.nic.in>)

Sri Lanka, el TLC entre India y Tailandia y el Acuerdo de Libre Comercio del Asia meridional. Eso ocurre en momentos en que más del 80 por ciento del producto agrícola de Kerala es exportado.

En 2006, los aranceles a la importación para el aceite comestible se redujeron tres veces. Desde entonces, el precio en el mercado de la copra, el aceite de coco y el coco fresco ha caído drásticamente. En 2007, el arancel para la importación del aceite de palma refinado se redujo de 67,5% a 57,5%, y para el aceite de palma crudo de 60% a 50%. Como resultado de esto, los agricultores sólo obtienen un promedio de 3,80 rupias (US\$ 0,09) por cada coco fresco. En el mercado al por mayor, el precio de la copra es de 3.200 rupias (US\$ 81,7) por quintal (100 kilos) y el del aceite de coco es de 4.750 rupias (US\$ 121) por quintal.⁵ Las importaciones de aceite de coco, mientras tanto, aumentaron de 7.291 toneladas métricas en 2004-05 a 22.307 toneladas métricas en 2005-06. Cuatro millones de agricultores de coco de Kerala se han visto perjudicados por este repentino aumento de las importaciones.

De manera similar, la eliminación de la subvención a la exportación para la pimienta y el aumento del número

⁵ Thomas Varghese (2007): Asean trade agreement will hurt Kerala farmers <http://www.indiatogether.org/2007/jul/agr-tradefarm.htm>

de días (de 120 a 180) para conservar la pimienta importada para la extracción de oleoresina, se han convertido en otra amenaza para los cultivadores de pimienta. Las importaciones de pimienta aumentaron de 2.186,3 toneladas en 1995-96 a 17.725,3 toneladas en 2004-05. No es de extrañar que los dos distritos de Kerala que registran los mayores índices de suicidio produzcan predominantemente pimienta y café.

Casi todos los cultivos de Kerala – caucho, pimienta, cardamomo, jengibre, cúrcuma, café, té y vainilla – enfrentarán una crisis similar a la del coco. Como dice Thomas Varghese, quizás la mayor amenaza a los cultivos comerciales de Kerala sea el TLC entre India y la ASEAN, por el cual India tendrá que reducir drásticamente los aranceles al aceite comestible, la pimienta, el té y el café y para 2018 debe llevarlos a cero.⁶

Los países de la ASEAN también exigen la inclusión de más productos agrícolas en la lista de arancel-cero. No han aceptado la oferta de India de rebajar los aranceles aplicados a los cuatro productos básicos agrícolas mencionados en un 50% de manera gradual para 2022.

Pero Kerala no es el único Estado indio que se ha visto perjudicado. Durante el periodo 1990-2005, la importación de pelusa de algodón aumentó a una tasa de crecimiento compuesto por encima del 75%. Las importaciones más baratas tiran abajo los precios locales, lo que da como resultado que la producción de algodón se torna económicamente inviable. La mayoría de los suicidios de los agricultores ocurre entre los productores de algodón. Mientras tanto, India es el mayor productor de leche del mundo. La producción láctea de la India se caracterizaba por cooperativas en las que participaban millones de hombres y mujeres. Y sin embargo, las importaciones lácteas registraron un aumento del 292% durante 2001 y 2003.⁷ De un nivel prácticamente de autosuficiencia en 1994-95, India es ahora también el mayor importador del mundo de aceites comestibles, y las importaciones más baratas expulsan a los agriculto-

res nacionales del cultivo de semillas oleaginosas.

India es además uno de los mayores productores de vegetales del mundo. Mientras que casi el 40% de los vegetales producidos se pudrieron como consecuencia de un mal manejo post-cosecha, la importación de vegetales casi se duplicó en apenas un año – de 92,8 millones de rupias (US\$ 2,3 millones) en 2001-02 a 171 millones de rupias (US\$ 4,3 millones) en 2002-03.⁸ Las importaciones superaron los 2,7 millones de toneladas valoradas en 480 millones de rupias (US\$ 12,2 millones) en 2003-04. Irónicamente, lo que se importa – guisantes, papas, ajos, anacardos o castañas de Cajú, dátiles, pepinillos – son cultivos en los cuales el país tiene un excedente y una ventaja comparativa. Mientras que las exportaciones indias son rechazadas por obstáculos no arancelarios, las importaciones de vegetales continúan inundando el mercado.

Con los TLC, por encima de la OMC y los programas de ajuste estructural del Banco Mundial y el FMI, destinados a convertir a los países en desarrollo en países importadores netos de alimentos, aparentemente se condena a los agricultores a abandonar la agricultura. El Dr. Ismail Serageldin, ex vicepresidente del Banco Mundial y ex presidente del Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional –los financiadores de la Revolución Verde– había advertido hace algunos años que la cantidad de personas que se estimaba emigrarían del medio rural al medio urbano en India para 2015 sería igual al doble de la población del Reino Unido, Francia y Alemania juntos. Esto equivale a 400 millones de personas – refugiados agrícolas – que llegan a las ciudades desde hace ocho años. Otrora reverenciados y respetados por alimentar a la nación, resulta claro que los héroes de la India están siendo abandonados.

Una vez dejadas las aldeas desiertas, seguramente el mundo se convertirá en una verdadera gran aldea mundial.

⁶ Thomas Varghese (2007): Asean trade agreement will hurt Kerala farmers, <http://www.indiatogether.org/2007/jul/agr-tradefarm.htm>

⁷ Resultado computarizado utilizando FAOSTAT

⁸ Mishra, S. 2003. Foreign fruits and vegetables imports at what cost, *Hindustan Times*, 1 de julio

Africa y Oriente Medio

La fiebre del TLC en Marruecos

GRAIN (Septiembre 2007)

A principios de 2003, cuando el gobierno de Bush estaba a punto de desatar su guerra contra Irak, EUA le propuso un tratado de libre comercio al reino de Marruecos.

Las negociaciones comenzaron formalmente a principios de 2003 y culminaron aproximadamente un año después. En julio de 2004 el texto fue aprobado por el Congreso de Estados Unidos, y en enero de 2005 fue ratificado por el parlamento de Marruecos. Aunque los gobiernos de EUA y Marruecos mantienen visiones divergentes respecto de si es aplicable o no al Sahara Occidental, el TLC entró en vigor el 1 de enero de 2006.¹

El TLC EUA-Marruecos ha sido polémico e importante por varias razones.

En primer lugar, a pesar de su nombre, la iniciativa tiene poco que ver con el comercio. El principal objetivo de EUA era político: acercar a un reino nor-africano amistoso a su "esfera de influencia" aún más, y como tal introducir una cuña de discordia en el mundo árabe. El tratado con Marruecos fue orgullosamente proclamado en Washington como el segundo TLC con una nación musulmana, y como un paso de trascendental importancia hacia un Tratado de Libre Comercio del Medio Oriente (MEFTA, por sus siglas en inglés) de gran envergadura, cuya culminación está prevista para el 2013. Un acuerdo regional de este tipo reuniría todas las grandes vertientes de la política de EUA en el Medio Oriente. El mismo "democratizaría" la gobernanza de los países árabes, los abriría a la penetración estadounidense, y eventualmente neutralizaría toda agresión hacia Israel. Tal como lo planteó la Comisión del 11 de septiembre del gobierno de EUA, qué mejor manera de luchar contra el "terrorismo" – que insidiosamente vincula al Islam – que impulsar una reforma económica y política mediante un TLC. Marruecos vende muy poco a Estados Unidos. Este TLC responde a la necesidad de garantizar una base más sólida para la dominación y control del África del Norte en manos estadounidenses.

Pero África del Norte no es tan sólo una esquina del mundo árabe; también se encuentra en frente de la costa mediterránea europea. Un interés estratégico paralelo de EUA era posicionarse mejor en la región, respecto de la Unión Europea. Marruecos es una ex-colonia francesa con fuertes vínculos con Francia. Tiene acceso preferencial al mercado de la UE mediante un TLC bilateral, y EUA no lo tiene. Las empresas transnacionales francesas y españolas son actores centrales en los agonegocios, las finanzas, los automóviles y la energía. Al asegurarse un comercio y condiciones de comercio e inversión privilegiadas mediante este TLC, EUA ganó



"¿Estás listo (a tomar tus votos del TLC)?" "Todavía no!" Para la administración Bush, la operación EE.UU.- Marruecos fue todo un movimiento político para introducirse en el Norte de África, ya que trata de garantizar un TLC de EE.UU. y Oriente Medio de aquí al 2013.

además una mejor puerta de entrada al mercado de la UE, así como un margen competitivo contra las empresas europeas que operan a lo largo y ancho de Marruecos.

En segundo lugar, las proyecciones sobre las consecuencias sociales y económicas del acuerdo eran bastante oscuras para Marruecos. Varios estudios demostraron que los impactos de un TLC para Marruecos serían marginales en el mejor escenario, y perjudiciales – incremento de la pobreza – en el peor de los casos.² Una vasta gama de asuntos sensibles estaban a negociación sobre mesa: la apertura del mercado de Marruecos al maíz subsidiado de EUA, la imposición de las normas de origen de EUA a las exportaciones textiles de Marruecos, el incremento proyectado de los precios de los medicamentos locales, y otros más. Si bien los negociadores marroquíes consiguieron instalar algunas redes de seguridad provisionarias para contener las amenazas al trigo y la vestimenta, el mensaje subyacente de las investigaciones meramente econométricas era que sin un flujo

¹ El gobierno de Marruecos considera el Sahara Occidental como parte del territorio soberano de Marruecos, pero el gobierno de EUA no lo reconoce así.

² Ver por ejemplo, Ahmed Galal y Robert Lawrence, "Egypt-US and Morocco-US Free Trade Agreements", documento de trabajo núm. 87, Egyptian Centre for Economic Studies, Cairo, julio 2003, <http://www.cgdev.org/doc/event%20docs/10.23.03%20GDN%20Conf/galal%20-%20Egypt-US%20and%20Morocco->

[US%20Free%20Trade%20Agreements.pdf](http://www.nathaninc.com/NATHAN/files/ccPageContentdocfilename140890705546Morocco_English_(dst).pdf), y Nathan Associates Inc, "Assessment of Morocco's Technical Assistance Needs in Negotiating and Implementing a Free Trade Agreement with the United States", Arlington, 2003, [http://www.nathaninc.com/NATHAN/files/ccPageContentdocfilename140890705546Morocco_English_\(dst\).pdf](http://www.nathaninc.com/NATHAN/files/ccPageContentdocfilename140890705546Morocco_English_(dst).pdf).

³ Y esto en un momento en que la amortización marroquí de la ayuda financiera estadounidense excedía lo facturado por Marruecos. (Ver Galal y Lawrence, *op cit*, p. 21.)

La lucha en Marruecos

Benzekri Abdelkhalek, Asociación Marroquí de Derechos Humanos, grabado por Jo Dongwon de MediaCulture Action, en julio de 2006.

La gente en Marruecos ya ha sentido los impactos negativos del libre comercio. ¿De qué manera? Estos tratados imponen la liberalización de todos los servicios, incluida la educación, la salud, el transporte, el agua potable y la electricidad. Eso significa que ahora hay que pagar por los servicios públicos que anteriormente eran de acceso gratuito. La población de Marruecos es pobre, y no tiene los medios para pagarlos. Lo que reclamamos es que dichos servicios básicos sigan siendo gratuitos, especialmente en la medida en que, con estos TLC, habrá que pagar por ellos, por lo que las necesidades del pueblo en todo el país no serán cubiertas.

Hemos estado liderando una campaña en Marruecos contra estos TLC que atentan contra los intereses de la población. Varios movimientos en Marruecos han estado luchando conjuntamente contra el neoliberalismo que imponen estos TLC. Por el momento hemos logrado detener su ejecución, pero es sólo una interrupción. Quienes están en el poder buscan otras formas de aplicar esta política de liberalización. Nosotros peleamos primero a nivel nacional, al interior de Marruecos, y luego con el apoyo de otras organizaciones que comparten los mismos ideales, también hemos luchado contra esta política a nivel internacional. El neoliberalismo destruye todo aquello que los pueblos han ganado, y divide la sociedad en dos clases: una clase alta de gente súper rica, y una clase de gente sumamente pobre. Por lo tanto es contra el neoliberalismo, contra la ley de la selva, que estamos luchando en Marruecos.

adicional significativo de ayuda de EUA, el reino marroquí no podría cumplir con sus compromisos en el marco del tratado sin sufrir importantes reveses sociales.³ En síntesis, la relación costo-beneficio era sumamente desequilibrada, y las preocupaciones económicas tenían mucho fundamento. Entre 2004 – año en que se firmó el acuerdo – y 2006 – el último año del que existen estadísticas completas – el superávit comercial de Estados Unidos con Marruecos pasó de una modesta cifra de 9 millones de dólares a 354 millones de dólares.⁴ Eso implica un incremento del 4 mil %. Marruecos sencillamente no está ganando con este Tratado.

En tercer lugar, hubo una oposición significativa a estas negociaciones en nuestro país, que desafortunadamente mucha gente en todo el mundo desconoce. Diversas organizaciones sociales, políticas, artísticas, de agricultores, científicas e incluso industriales, se movilizaron contra una gama de problemas planteados por el TLC. Un tema central del debate y movilización fue el acceso a los medicamentos, puesto en jaque por las normas extremas de propiedad intelectual estipuladas en el tratado. Otro fue lo que los marroquíes denominaban la pérdida del pluralismo cultural: la transferencia inminente del control de la prensa local y el sector cultural a manos de Walt Disney, la Voz de América y CNN. Otro problema más general fue la negativa total del gobierno a hacerle caso a los reclamos de consultas, debates y

participación, y a los llamados a que escuchara los cuestionamientos – ya sea que provinieran de las calles (las protestas de activistas contra el SIDA y productores de cine fueron violentamente reprimidas), el Parlamento (los partidos de oposición tuvieron que organizar sus propias audiencias sobre el proyecto de tratado con las ONG) o el sector empresarial (los fabricantes nacionales de medicamentos estaban disconformes por haber sido excluidos del proceso). Los únicos que parecían estar contentos con todo esto en Marruecos eran algunas pocas personas del equipo negociador.

En cuarto lugar, el TLC EUA-Marruecos termina rompiendo la unidad árabe. El gobierno de Marruecos ha sido un actor entusiasta de los numerosos procesos para desarrollar la cohesión y la solidaridad entre los Estados árabes. Eso incluye una serie de proyectos para alcanzar la integración política y económica, incluso una aún lejana zona de libre comercio entre todos los miembros de la Liga Árabe. Se suponía que un paso muy concreto hacia esta integración era el establecimiento de un área inicial de libre comercio entre Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania. El Acuerdo de Agadir es un TLC entre los cuatro países. Su conclusión llevó años, y una vez firmado, pasaron aún más años antes que entrara en vigor. Cuando el Tratado – que reduce los aranceles entre los cuatro países como una herramienta para estimular el comercio entre ellos, en lugar de depender de



El 28 de enero de 2004, la policía marroquí irrumpió violentamente una sentada en Rabat de la Coalición Nacional contra el TLC de EE.UU. y Marruecos, que se realizó para defender el derecho a la salud pública amenazada por la normas de propiedad intelectual del pendiente tratado de comercio con los EE.UU. Al día siguiente, los miembros de ACT-UP París, un grupo de lucha contra el HIV/SIDA, protestaron en la Embajada de Marruecos, denunciando la "muerte por patente" de la que el Gobierno marroquí sería cómplice de firmar el TLC. (Foto: ACT UP Paris).

⁴ En 2007, superará los 460 millones de dólares, que es la cifra a la que ascendió ese superávit hasta septiembre, sólo por concepto de comer-

cio de bienes. (Ver la base de datos comerciales de la Comisión de Comercio Internacional de EUA en <http://dataweb.usitc.gov>.)

la UE y EUA – entró en efecto, los funcionarios aduaneros de Marruecos no lo pudieron aplicar. ¿Por qué? Porque tenían una copia del TLC EUA-Marruecos que Rabat había firmado unos años atrás, y sabían lo que decía. Washington había introducido una cláusula en el TLC que le impide a Marruecos comerciar productos agrícolas con aranceles preferenciales con cualquier otro país que no sea “un exportador neto” de esos productos (es decir, que vende más que lo que compra).⁵ Esto, en efecto, le impide a Marruecos comprarle a sus socios del Agadir productos comestibles importantes como el cuscus – tal y como se había comprometido – con aranceles bajos. En esas condiciones el acuerdo les reporta muy pocos beneficios a todos los socios, y significa de hecho la desarticulación del Acuerdo de Agadir, que representaba ese ansiado paso hacia la integración del mercado árabe.

El gobierno de Marruecos es, no obstante, un promotor agresivo de los TLC. No satisfecho con hacerle el juego a los “benefactores” estadounidenses y europeos – inversionistas de Arizona que vienen a construir paraísos de cinco estrellas para los turistas extranjeros y los burócratas de la cooperación para el desarrollo con abultadas chequeras que les asegurarán una parte de los contratos de defensa del próximo año – Rabat hace alarde y pregonar sus artes en todo el continente africano.⁶ Los operadores marroquíes están avanzando estratégicamente en pos de un lugar en el sector finan-

ciero y de las telecomunicaciones de Senegal, y el Reino de Marruecos ha propuesto formalmente un TLC con la Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UEMAO), un grupo de nueve Estados francófonos del África Occidental. Marruecos asumió el liderazgo del Acuerdo de Agadir para procurar que empiece a funcionar, y es el anfitrión de la Unión del Magreb Árabe (UMA) – formada por Argelia, Libia, Mauritania, Marruecos y Túnez – que aspira a tener su propio TLC, así como uno con la UEMAO, y la Unión Aduanera de África del Sur (SACU). Y mientras que la UMA ha sido catalogada como “un camello de papel” porque no avanza por razones políticas, los directores ejecutivos de los cinco países crearon recientemente la Unión Árabe de Empleadores para darle impulso al proyecto del TLC.⁷ Incluso sin un tratado propio de la UMA, Marruecos está presionando a Mauritania y otros en pos de un acuerdo bilateral.

Si las reformas neoliberales canalizadas a través de los TLC con EUA y la UE avanzan – lo que depende en gran parte de que se consiga el dinero para pagar por su implementación – y si más capitalistas extranjeros toman control de la economía de Marruecos crecientemente privatizada, estos grupos serán finalmente quienes penetren en otras partes del África amparándose en el fanatismo pro TLC de Marruecos. ¿Pero quién se hará cargo de los impactos sociales en cada uno de los países implicados?

⁵ Saâd Benmansour, “Télescopages entre les accords de libre-échange du Maroc”, *La Vie Eco*, 10 de abril 2007, <http://www.yabiladi.com/article-economie-1100.html>

⁶ “L’ALE Maroc-USA: Un premier investissement”, *L’Economiste*, Marruecos, 9 de noviembre 2006, <http://www.leconomiste.com/article.html?a=74127>

⁷ “Les patrons du Maghreb créent leur union”, *L’Economiste*, Marruecos, 19 de febrero 2007, <http://www.kompass.ma/actualite/detail.php?id=10665>
<http://www.kompass.ma/&menu=1&src=eco&niveau=1>



Los Acuerdos de Asociación Económica de la UE tienen por objeto bloquear a las naciones de África, el Caribe e islas del Pacífico en una posición de subordinación geopolítica y económica frente a Europa.

(Foto: Alexandre Seron, de enero de 2007).

Acuerdos de Asociación Económica UE-ACP: las preguntas clave

GRAIN (Mayo de 2007)*

Si no conoces el programa de inversiones de Unilever para los próximos tres años, esbozar un plan nacional se convierte sólo en un ejercicio fantasioso

– J.H.Mensah, ex ministro de Economía y Finanzas, Ghana¹

Los debates sobre los Acuerdos de Asociación Económica (AAE o EPA, por su sigla en inglés) entre la Unión Europea (UE) y los 77 países del grupo ACP – más que nada ex-colonias europeas en África, el Caribe y el Pacífico – han puesto de manifiesto muchos temas importantes. Esos AAE se diferencian de otros tratados de libre comercio (TLC) europeos, porque surgen de una secuencia histórica de convenios previos, conocidos por los nombres de las ciudades donde fueron firmados: Yaounde (1959-1974), Lomé (1975-1995) y Cotonou (2000–). Dichos convenios establecieron, entre otras cosas, regímenes especiales de comercio para los pocos cultivos comerciales en los que se habían especializado las ex-colonias europeas: banano, azúcar, algodón, cacao, té y otros. Como tales, esos convenios perpetuaron las relaciones neocoloniales mediante las cuales los pueblos pobres del Sur continuaban produciendo “materias primas” que los capitalistas ricos del Norte siguen comprando, a precios especiales garantizados. Ése ha sido un vínculo muy paternalista, pero les ha servido a los antiguos señores europeos como instrumento para mantener un pie adentro de los países que conformaban sus imperios.²

Nada ha cambiado, cuarenta años más tarde, con los AAE de la nueva época. Claro que el lenguaje es distinto

y hay muchos nuevos actores en su entorno. Pero cuando rasguñas un poco para ver qué es lo que se está debatiendo y negociando, te encuentras con los mismos enfoques y problemas estructurales que aún persisten. Son acuerdos aterradores.

No hay prácticamente ninguna discusión de fondo acerca de cuál debería ser la relación con Europa. Aunque hay libertad de movimiento en nuevas direcciones, nadie parece estar cuestionándose si los AAE no constituyen acaso una nueva fase, más despiadada, de colonialismo.

- El concepto general de “asociación” es aceptado en su totalidad como meta compartida, a pesar de las grandes disparidades en las que está fundada la relación UE-ACP. Lo que está en disputa y se discute, en cambio, es el grado de asimetría – o desequilibrio – que debe aplicarse dentro de la asociación, en vista de las desigualdades subyacentes. En lugar de transformar esa situación, este enfoque perpetuará las desigualdades.
- También se acepta aparentemente el argumento de que, según las reglas de la OMC, la UE y sus socios del ACP tendrían que abandonar el sistema unilateral de preferencias (que implica recortes de aranceles

africanas desempeñan un papel – e incluso el control económico de la región. A manera de ejemplo, aunque sólo sea de muestra, Dagrís, una empresa con participación del gobierno francés, compró paquetes accionarios en la mayoría de las antiguas empresas estatales de comercialización del algodón de la región. En febrero de 2007, la propia Dagrís fue vendida a dos empresas francesas: Sofiproteol, un grupo financiero que es uno de los principales actores de la industria de aceites comestibles (son dueños por ejemplo de Lesieur), así como de la industria de alimentos para animales, la industria de semillas y, junto con Bunge, de la industria de los agrocombustibles; e IDI, una casa de inversiones especializada en la creación de medianas empresas.

* Comenzando alrededor de septiembre 2007, y especialmente después de las prisas por firmar o no firmar los Acuerdos de Asociación Económica para el 31 de diciembre de 2007, algunas de las cuestiones planteadas en el presente comentario se hicieron más prominentes en los debates.

¹ BBC World Service, “Inside the Global Giants”, sin fecha, pero alrededor de enero/febrero de 2003, http://www.bbc.co.uk/worldservice/specials/151_globalgiants/page3.shtml

² Los franceses, en particular, han utilizado ese tipo de relación para su propio beneficio, especialmente en África Occidental, donde conservan una influencia enorme – un juego de doble vía donde las élites



Las mujeres agricultoras de la Confédération Paysanne du Faso (Confederación Campesina de Burkina Faso) en protesta contra el Acuerdo de Asociación Económica UE-CEDEAO en Uagadugú, a mediados del 2007 (Foto: ABC Burkina).

solamente en Europa) y adoptar en su lugar un sistema bilateral (según el cual los países del ACP también tendrían que recortar ahora sus aranceles, destruyendo sus economías como consecuencia), a pesar de todas las evidencias que indican cuán difícil de tragar será ese bocado. Hay más de media docena de sistemas de preferencias unilaterales que funcionan en la actualidad, ninguno de los cuales es cuestionado como incompatible con las reglas de la OMC.³ Es cierto que Ecuador y otros países ganaron controversias en la OMC en torno a las preferencias que la UE le otorgaba a sus ex-colonias en materia del comercio de banana y azúcar. Pero en vez de buscar una solución aceptable para esos productos, la UE utiliza ese antecedente como excusa para someter a revisión la totalidad de la relación comercial, *añadiendo* nuevos componentes al proceso (la apertura del mercado de inversiones y servicios). La UE y los países ACP podrían haber negociado también una extensión de esa licencia (que les permitiera mantener su sistema unilateral de preferencias como excepción a las reglas de la OMC). Además, ni la UE ni EUA suelen hacer nada cuando pierden controversias en la OMC.⁴ ¿Por qué hacer algo en este caso entonces? En definitiva, la UE no necesita someterse a “la excusa de la OMC”, pero su sometimiento en este caso amplificará enormemente su poder en los países ACP. De modo que se trata de un “sometimiento” bastante deliberado.

- El debate sobre los AAE es corto de vista y ha sufrido de miopía al enfocarse exclusivamente en la UE y el ACP. En el caso de África, por ejemplo, sería impensable negociar el vínculo comercial con Europa sin tener en cuenta además la dirección en que avanzan las relaciones con China, EUA, Sudáfrica, India e incluso Brasil, que son todas grandes potencias inversionistas y comerciales, con poderosos intereses reales y crecientes en toda el África. Las inversiones de China en África se están multiplicando a ritmo explosivo, EUA tiene interés de establecer sus propios TLC

con varios países africanos, India tiene mucho en juego en todo el continente... Pero todos estos temas se encuentran de algún modo compartimentados, eludiendo por lo tanto el análisis crucial del “contexto general”. De manera semejante, sufre de miopía la estrategia que procura fomentar la integración regional como condición indispensable para cualquier tipo de AAE con Europa. Esa estrategia se centra demasiado a menudo en la integración interna, sin tener en cuenta las relaciones inter-regionales (por ejemplo, entre África Occidental y África del Norte).

- Pretender orientar estos acuerdos hacia la meta del “desarrollo”, sin tener debidamente en cuenta la estructura real empresarial, es también problemático. El Convenio de Cotonou compromete a las partes a obrar con arreglo a una agenda de “desarrollo” en el marco de su cooperación general. Hay organizaciones sociales que han presionado enérgicamente para que esa agenda de prioridades sirva de amortiguación contra un posible funcionamiento de los AAE netamente neoliberalizante. Ese reclamo se ha topado con la oposición total de Bruselas, lo que provoca una sensación muy fuerte de traición (y crisis, por ende) en las negociaciones. Pero en vista del papel que juegan las empresas transnacionales en la economía de los países ACP – y específicamente en los sectores exportadores del ACP, ya que de lo que se trata es de revisar un régimen comercial – es difícil congeniar los reclamos en pos del desarrollo con una realidad signada por el control de las economías del ACP en manos de grandes empresas extranjeras. Lo que nos lleva al segundo gran problema estructural.

Las economías ACP todavía siguen presas de una gran dependencia en un puñado de exportaciones primarias. Para todo lo que se habla sobre la agricultura en estos acuerdos – tema crucial, dado que de ella depende el sustento de muchísima gente en esos países – el comercio agropecuario entre los países ACP y la UE es en realidad un negocio muy constreñido, concentrado

³ La Iniciativa de la Cuenca del Caribe, entre EUA y los países del Caribe; el Sistema General de Preferencias de EUA; la ley de crecimiento y oportunidades para África, de Estados Unidos [US African Growth and Opportunities Act], que fue renovada en 2005; la ley de preferencias comerciales andinas, renovada en diciembre de 2006 [Andean Trade and Development Preferences Act]; el acuerdo de comercio Caribe-Canadá [Caribbean-Canada Trade Agreement]; y el Acuerdo Regional

de Cooperación Comercial y Económica del Pacífico Sur, entre Australia y Nueva Zelanda [New Zealand and Australia's South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement] .

⁴ Carne con hormonas, Boeing, transgénicos, paraísos fiscales, apuestas por la internet...La cantidad de controversias que han perdido ya sea EUA o la UE en la OMC, y cuyos dictámenes no han cumplido, no es de despreciar.

en unos pocos países y algunos pocos cultivos. En todos estos años, la relación con Europa en conjunto no ha arrojado mucho en términos de diversificación, y mucho menos en términos de “ascenso en la cadena de valor” respecto del papel de esos países como productores de materias primas.

Según las redes de agricultores del ACP, más de 66% de todo el comercio agropecuario del ACP con Europa se concentra en sólo cuatro de los 77 países que conforman ese bloque. Desde el punto de vista de las exportaciones, venden más que nada cacao (sobre todo Costa de Marfil y Ghana), pescado (Namibia lidera), azúcar (Mauricio es el principal proveedor), café (Etiopía, Kenia y Tanzania) y banano (Camerún y República Dominicana son los más implicados). Prácticamente ninguno de estos cultivos está sujeto a ningún tipo de procesamiento antes de ser embarcado camino a Europa, de manera que los ingresos que generan a nivel local son limitados.

Peor aún, gracias a las reformas de neoliberales impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional en la década de 1980, el mercado para muchos de esos productos está hoy estructuralmente controlado por un número muy reducido de grandes empresas transnacionales.

- Cuatro empresas – la suiza Barry Callebaut, la alemana Hosta y las estadounidenses Cargill y Arthur Daniel Midland (ADM) – controlan el mercado mundial de cacao. Estos comerciantes son a su vez proveedores de una industria de procesamiento sumamente concentrada, en la que cerca del 45% de la molienda se encuentra en manos de Cargill, ADM y Barry Callebaut. Al final de la cadena, la mitad de la producción mundial de chocolate, que se consume mayoritariamente en Europa, recae tan sólo en seis fabricantes que actualmente se disputan con las grandes cadenas de ventas al consumidor cualesquier márgenes de ganancia que aún se le pueda extraer a los productos del cacao. Los cultivadores de cacao africanos y sus gobiernos no tienen prácticamente ninguna influencia en la fijación de los precios, incluso aunque una proporción cada vez mayor de la molienda se esté trasladando a sus territorios.
- Cuatro empresas – la alemana NK, la suiza Volcafe, la suizo-española Ecom y la francesa Dreyfus – controlan 40% del mercado mundial de café. Estas empresas abastecen a una industria de tostado aún más concentrada: la suiza Nestlé, más las tres estadounidenses Kraft, Procter&Gamble y Sara Lee controlan 45% del procesamiento.
- Cinco empresas – las estadounidenses Dole, Chiquita y Del Monte, la irlandesa Fyffes y la ecuatoriana Noboa—controlan el 80% del negocio del banano.
- En la industria pesquera, las empresas transnacionales europeas fuertemente subsidiadas como Pescanova se embolsan la mayor parte de las ganancias.
- Hasta las hortalizas de exportación de Kenia, que son una industria a menudo presentada como empresa local exitosa, se encuentran en manos de no más que cinco grandes compañías (entre ellas Sunripe Ltd, controlada por la familia del Sha de Irán, y Homegrown Kenya que ahora es propiedad de la Flamingo Holdings del Reino Unido). Eso significa que la mayor



Africanos de diferentes rincones del continente se encontraron y realizaron manifestaciones en las calles de Nairobi, donde se reunieron para formular estrategias contra los Acuerdos de Asociación Económica de la UE-África durante el Foro Social Mundial en enero de 2007.

parte del valor generado por el comercio agropecuario está intencionalmente acaparado y bajo el control de algunas pocas agroempresas, fundamentalmente estadounidenses y europeas.

El verdadero problema es éste de orden estructural. En lo que hace al comercio agropecuario, los países ACP son muy dependientes de un número muy reducido de productos que están bajo el control de un puñado de empresas estadounidenses y europeas. Los campesinos y agricultores no van a sacar ningún provecho de los acuerdos comerciales – y el desarrollo, por lo tanto, no va a significar gran cosa—hasta que no se modifique esta estructura de dominio del mercado en manos de grandes conglomerados empresariales. Aunque los precios y los ingresos captados por los distintos segmentos de la cadena de valor pueden subir o bajar por un sin fin de motivos, la obstrucción al largo plazo reside en que los campesinos y agricultores carecen de poder de negociación en esa estructura. Por eso reviste tanta importancia hacerle frente a la estructura de esas industrias y su concentración cada vez más intrincada, antes que enfocar la atención en los aranceles, las tecnologías o la competitividad – que generan ganancias que terminan en su mayoría engrosando las cuentas bancarias de unas pocas empresas.

La necesidad de cuestionar y combatir la estructura empresarial corporativa en que se cimientan las exportaciones agropecuarias y pesqueras de los países ACP es urgente, ya que los AAE son esencialmente un instrumento para incrementar el acceso de Europa a los mercados ACP, no a la inversa. Los países ACP han podido ingresar al mercado europeo prácticamente sin impuestos durante cuarenta años. Se supone que los AAE habrán de generar ahora una situación recíproca, eliminando los aranceles del ACP. Pero también implican la liberalización de las inversiones, que son la llave dorada de la que disponen las empresas transnacionales para extraerle más ganancias a los mercados del ACP, a la vez que amarran a los países del África, el Caribe y el Pacífico, con mayor rigor aún, en un tipo de explotación colonial reformulada.

⁵ EAFF, PROPAC, ROPPA, SACAU y WINFA, “Midterm Review of the Economic Partnership Agreements: Independent Contribution of the

Regional Networks of Farmers’ Organisations”, síntesis de evaluaciones regionales, documento de trabajo, 10 de diciembre, 2006, p.17.

América Latina y El Caribe

Catorce años del TLCAN y la crisis de la tortilla

Ana de Ita (Agosto 2007)

El próximo enero del 2008, se liberará totalmente el comercio agropecuario entre México, Estados Unidos y Canadá, al concluir el periodo de transición del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN).¹ Todos los productos provenientes de Estados Unidos y la mayoría de los de Canadá podrán entrar al país sin ningún tipo de protección, ni condicionamiento. Lo mismo debe ocurrir con las exportaciones de México hacia los otros dos países.

El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica firmado entre Estados Unidos, Canadá y México, inició su operación el 1º de enero de 1994. El acuerdo agrícola æCapítulo VIIæ promueve la liberalización total del comercio del sector agropecuario y forestal en la región. Entre todos los acuerdos comerciales internacionales, los compromisos para la agricultura, establecidos en el TLCAN entre México y Estados Unidos son los más radicales, pues incluyen la liberalización de todo el comercio agrícola y agroalimentario en un plazo máximo de catorce años.

El TLCAN es el primer Tratado que asocia como iguales a dos países desarrollados y a uno subdesarrollado. El sector agrícola de México presenta grandes asimetrías económicas, tecnológicas, de factores de producción y de políticas agrícolas y recursos de apoyo a la agricultura, frente a sus homólogos de Estados Unidos y Canadá.

Los compromisos del capítulo agrícola en el TLCAN son determinantes para México pues aún antes de su firma se destinaban el 75.4 por ciento de las exportaciones sectoriales a Estados Unidos y provenían de este país el 69 por ciento de las importaciones.² Estados Unidos importó casi todos los productos que México destinó a la exportación y aportó más de tres cuartos de las importaciones mexicanas. El comercio exterior de México ha estado fuertemente orientado hacia Estados Unidos. En contraparte México proveía sólo el 12 por ciento de las importaciones agrícolas de Estados Unidos y compraba el equivalente al 7 por ciento de sus exportaciones. Las exportaciones agrícolas de Canadá a México representan el 28 por ciento de sus exportaciones totales y las exportaciones de México a Canadá representan el 8 por ciento de las importaciones canadienses.

En México la negociación del TLCAN se dio sin considerar a la sociedad civil. La incorporación del sector agro-

pecuario y forestal fue uno de los temas más polémicos debido a las profundas asimetrías entre la agricultura mexicana y la de Estados Unidos y Canadá.

Desde 1989, México había iniciado un proceso de modernización de la agricultura "a golpes de mercado". La apertura comercial, el retiro del Estado de la mayoría de las actividades económicas, la reducción de los subsidios, la privatización o eliminación de la mayoría de las empresas estatales, fueron los objetivos que orientaron la política agrícola. Todas las reformas neoliberales impulsadas desembocaron en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, puesto en operación a partir de 1994. El Tratado se convirtió en "el candado que cierra la puerta e impide dar marcha atrás a las reformas".³ Separar los efectos de las reformas de los efectos del Tratado es prácticamente imposible.

Estados Unidos promovió el TLCAN como una medida de seguridad en sus relaciones con México y Canadá para reforzar la estabilidad económica en ambos países y garantizar la permanencia de las reformas de políticas y comercio logradas desde mediados de los ochenta.⁴ Según la primera evaluación del USDA, uno de los principales logros del Tratado fue impedir a México la tentación de recurrir a políticas proteccionistas durante la crisis de 1995.⁵

El Tratado garantizó que las drásticas reformas estructurales impulsadas en la agricultura se mantuvieran durante los catorce años de su vigencia y se consolidarán como políticas agrícolas institucionales, a pesar de sus efectos devastadores para los productores, principalmente para los campesinos.

México es un ejemplo histórico de los efectos que causa la liberalización agrícola a ultranza, en un mercado agrícola internacional organizado a partir de la protección estatal y los subsidios, en donde los precios se igualan sin importar las diferencias en costos de producción,

¹ El TLCAN está integrado por tres Tratados: el de Estados Unidos y Canadá; el de México y Estados Unidos; y el de Canadá y México. Canadá dejó fuera de los Tratados con Estados Unidos y México, los sectores de lácteos, aves y huevo que mantienen un sistema de administración de la oferta.

² Shwedel, Kenneth, "El TLC y el cambio estructural" en: Encinas, A. J. de la Fuente y H. Mackinlay, (coords.), *La disputa por los mercados*.

TLC y sector agropecuario, México, editorial Diana, 1992.

³ Luis Hernández, "TLC, Corte de caja", en Cuadernos del Ceccam No.7, México, 1996.

⁴ USDA, ERS, Leaders T., T. Craford y Link, J. Coord. *NAFTA International Agriculture and Trade*, op. cit., septiembre de 1997. p. 8.

⁵ *Ibid.* p. 7.



"El maíz y el frijol fuera del TLCAN - Soberanía alimentaria con campesinos"

rendimientos o subsidios a la agricultura y dan rentas extraordinarias a quienes pueden producir al menor costo.

Los efectos del Acuerdo Agrícola del TLCAN: 1994-2006

Comercio exterior y crecimiento económico

Los diseñadores de las políticas neoliberales parten del supuesto de que el aumento del comercio internacional provoca un mayor desarrollo económico y que la apertura comercial resulta en ganancias para todos los actores si se especializan en las áreas en las que tienen ventajas comparativas.⁶ Sin embargo las profundas asimetrías de la agricultura mexicana frente a la de Estados Unidos y la de Canadá provocan que en términos generales los principales sectores productivos agrícolas básicos y oleaginosas, ganado, con excepción de aves, y forestales no tengan ninguna ventaja frente a los de sus competidores.

La mayoría de los productos agropecuarios fueron liberalizados en el año 2003, pero los productos "sensibles" aunque en el caso de México son el maíz, frijol y leche en polvo descremada cuentan con una protección "extraordinaria" hasta el 2007. Sin embargo, como veremos posteriormente el gobierno mexicano decidió favorecer a los importadores y en muchos años no utilizó la protección a la que tienen derecho estos tres productos.⁷ También deberán abrirse las importaciones de azúcar y alta fructosa de maíz, que fueron objeto de una controversia comercial en el panel de la OMC y las de pierna y muslo de pollo, que obtuvieron una salvaguarda especial entre 2003 y 2007.

Al terminar el periodo de transición también termina el plazo para establecer salvaguardas bilaterales, que operarían cuando una de las partes pudiera probar que las importaciones de otra de las partes causan un perjuicio a la industria nacional.⁸

Desde el 2003 se venció la posibilidad de utilizar salvaguardas especiales con las que contaban algunos productos agropecuarios. Las salvaguardas operaban

cuando las importaciones rebasaban las cuotas definidas y permitían aplicar el arancel existente antes del TLCAN.⁹ México tenía salvaguardas especiales para las importaciones de cerdos vivos, carne de puerco, jamones, manteca, tocinos, aves, pastas de pavo y pollo, huevo, productos de papa, manzanas frescas, extracto de café y jugo de naranja. Estados Unidos podía aplicar salvaguardas especiales para productos hortícolas sobre bases estacionales.

El comercio exterior agropecuario ha crecido cerca de tres veces a partir de la apertura comercial. Debido a que México había iniciado un proceso unilateral de apertura del sector agropecuario desde mediados de los años 80, entre 1993 y 2002 las importaciones crecieron a una mayor velocidad que las exportaciones, (con una tasa media de crecimiento anual de 7.3 por ciento, contra 4.4 por ciento) y fue sólo a partir del 2003, al cumplirse el periodo de desgravación de diez años, que las exportaciones mexicanas aumentaron cerrando la brecha. Desde el TLCAN México se ha convertido en el tercer mercado para los productos agropecuarios de Estados Unidos.

La balanza comercial agropecuaria y alimentaria han sido deficitarias en todos los años del TLCAN, excepto en 1995, cuando la agropecuaria tuvo un saldo positivo gracias a que la devaluación del peso y la recesión funcionaron como el mejor arancel. Las importaciones disminuyeron y pasaron de 3 mil millones de dólares en 1994, a 2.5 mil millones en 1995. El superávit duró mientras la inflación alcanzó a la devaluación y para 1996 la balanza agropecuaria volvió a ser deficitaria.



(Foto: Universidad Nacional Autónoma de México)

Entre 2001 y 2004 el déficit comercial agropecuario promedió alrededor de mil millones de dólares anuales. Sin embargo, para el 2005 hubo una reducción significativa del déficit (-385 millones de dólares), que disminuyó aún más para 2006. En el TLCAN las asimetrías del sector agropecuario mexicano permitían un plazo más largo de desgravación para algunos productos sensibles, sin embargo el gobierno eliminó unilateralmente esta protección y abrió el sector más rápido que los otros dos países. Por esta razón, entre 2004 y 2006 el déficit agropecuario empieza a reducirse al crecer más las exportaciones (36.4 por ciento) que las importaciones (16.3 por ciento) pues habían aumentado durante

⁶ Alejandro Díaz Bautista, "El TLCAN y el crecimiento económico de la frontera norte de México", en Revista *Comercio exterior*, Vol. 53, No. 12, México, diciembre 2003 p. 1090.

⁷ Secofi, *TLCAN, texto oficial*, Capítulo VIII.

⁸ Secofi, *TLCAN, Texto oficial*, Artículo 703.

⁹ México ingresó al GATT en 1986. A partir de este momento cambió drásticamente su política de protección a los sectores productivos nacionales. Incluye agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

los años previos. La balanza agropecuaria se acerca en este último año a un equilibrio precario.

El déficit de la balanza alimentaria durante los años del TLCAN promedia los 1,300 millones de dólares y desde el 2001 se mantiene entre los 2,000 y 2,500 millones de dólares. En 2003 el déficit alimentario alcanzó los 2,700 millones de dólares. A partir del 2004, al finalizar el periodo de transición para la mayoría de los productos, el déficit empezó a reducirse como resultado de la apertura del mercado de Estados Unidos y Canadá a las exportaciones mexicanas. El valor de las exportaciones aumentó en 70 por ciento, mientras las importaciones crecieron en 42.5 por ciento entre 2003 y 2006.

Sin embargo, el crecimiento del comercio exterior agropecuario no ha significado un mayor crecimiento del sector como lo planteaban los neoliberales. Entre 1989 y 1993, el sector creció a una tasa promedio anual mayor que durante el periodo TLCAN (2.5 por ciento anual, contra 1.9 por ciento).

En ambos periodos el sector agropecuario creció por abajo del conjunto de la economía, (3.1 y 2 por ciento respectivamente) pero la brecha se amplió a partir de 1996. El sector agropecuario redujo su participación dentro del PIB total de 5.8 por ciento en 1993, a 5 por ciento trece años después.

La población ocupada en el sector primario se redujo drásticamente, al pasar de 8.2 millones de personas en 1991, a 6.1 millones en el 2006, acorde con la intención de los diseñadores de las políticas neoliberales quienes pensaban que el desarrollo del país pasaba por la reducción de la población dedicada a las actividades económicas del sector agropecuario y forestal. La población ocupada en el sector primario representaba el 26.8 por ciento de la población ocupada total en 1991, pero se redujo a representar sólo el 14.6 por ciento en el 2006.¹⁰

Según una evaluación encargada por el gobierno, entre 1992 y 2002 hubo un vaciamiento de la población que depende de las actividades agrícolas. El número de hogares agrícolas disminuyó de 2.3 millones en 1992 a 575 mil en el 2002, y los que tienen ingresos mixtos pasaron de 1.5 millones a 900 mil en el mismo periodo.¹¹

La incapacidad de México para competir con Estados Unidos en el sector agroalimentario ha provocado la recurrente migración de los trabajadores del campo y amenaza con extinguir la generación de reemplazo de los actuales campesinos.

Intercambio comercial agropecuario y soberanía alimentaria

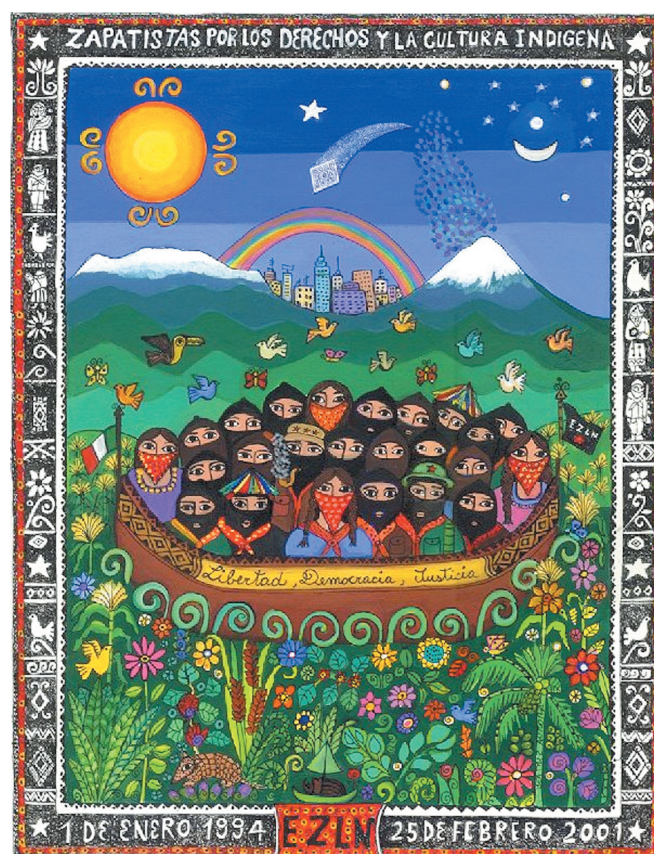
El TLCAN se firmó buscando aprovechar las oportunidades del comercio internacional en los productos agropecuarios con ventajas comparativas para mejorar la balanza comercial deficitaria durante los últimos años. Estados Unidos y Canadá son dos de los mayores y más

eficientes exportadores de granos en el mundo, mientras México es un exportador competitivo de productos hortofrutícolas. Sin embargo, esto no implica una complementariedad entre los sectores de la región. Para México la negociación implicaba un cambio en el patrón de cultivos.

Del total de la superficie nacional sólo un 12.3 por ciento se dedica a la agricultura, alrededor de un 54 por ciento se orienta a la producción ganadera y un 26 por ciento a la producción forestal. 71 por ciento de la superficie dedicada a la agricultura se destina al cultivo de granos básicos y oleaginosas. En términos generales México no tiene ventajas comparativas con la producción ganadera, con la de granos básicos y oleaginosas, ni con la producción forestal de Estados Unidos. Las frutas, las hortalizas y los productos tropicales como la piña, la caña de azúcar, el café, son los únicos que pueden tener alguna ventaja, sin embargo las frutas únicamente absorben el 6 por ciento de la superficie dedicada a la agricultura y las hortalizas el 3 por ciento.

Los granos básicos y oleaginosas son los principales cultivos de la mayoría de los productores ≈ 3.1 millones, de los cuales 85 por ciento son campesinos con parcelas menores a cinco hectáreas¹² \approx mientras que sólo se dedican a la producción de hortalizas y frutas cerca de 500 mil productores, principalmente medianos y grandes productores pues los elevados costos de inversión no la hace factible para los campesinos.

El comercio agroalimentario de México con Estados Unidos se fundamenta en la importación de alimentos básicos —maíz, soya, arroz, trigo, sorgo, leche, aceites y grasas, carnes de bovino, porcino y pollo— a cambio de la exportación de jitomate, pimiento, frutas y hortalizas, ganado vacuno para engorda, camarón, pero sobre todo cerveza y tequila.



(Poster, EZLN)

¹⁰ INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2006. Hasta 2004 los datos se refieren a la población de 12 años o más y para el 2005 se refieren a la población de 14 años y más lo que impide la comparación en los años recientes.

¹¹ Romero José y Alicia Puyana, *Diez años con el TLCAN, las experiencias del sector agropecuario mexicano*, El Colegio de México. p. 227.

¹² Aserca, Número de productores de acuerdo al Procampo, 2001.

En el 2006, cuatro productos representaron el 73 por ciento de las exportaciones agropecuarias de México: jitomate, legumbres y hortalizas, frutas frescas, y ganado vacuno en pie.

Las importaciones de productos básicosæ maíz, soya y oleaginosas, sorgo, trigo, arroz y algodón representaron el 60 por ciento de las importaciones agropecuarias. Las importaciones de maíz aumentaron exponencialmente a raíz del TLCAN.

En el caso de los alimentos, para el 2006, más de la mitad de las exportaciones mexicanas están concentradas en cuatro productos: cerveza, tequila, camarón y conservas de frutas y legumbres. La cerveza y el tequila representan el 26 y 10 por ciento. Para el 2006 las exportaciones de cerveza alcanzaron los 1,138 millones de dólares. El azúcar y el jugo de naranja, considerados como ganadores de la negociación del TLCAN perdieron importancia y redujeron su participación en las exportaciones de 11.7 y 5.3 por ciento respectivamente a sólo 2 y 1 por ciento en el 2006.

Las importaciones principales son carnes de bovino, porcino y aves, leche en polvo, aceites y grasas, cereales, malta y extracto de malta. A partir del TLCAN los productores de puerco de Estados Unidos aumentaron su participación en el mercado mexicano en 130 por ciento y las importaciones de México de carne de res y ternera se quintuplicaron.

Así mientras las exportaciones agropecuarias y alimentarias de México se concentran en un reducido número de productos sustutarios para las élites de Estados Unidos, México ha perdido la capacidad de alimentar a su población y aumentado su dependencia de las importaciones de productos básicos.

Integración de mercados: concentración y desplazamientos

Uno de los efectos más evidentes del TLCAN fue la concentración e integración regional de la producción y los mercados. En México, sin regulaciones estatales, ni protección, muchas de las pequeñas unidades campesinas de producción sucumbieron frente a la competencia con las exportaciones que inundaron el mercado doméstico. Los grandes productores, mejor dotados de tierra, riego, insumos, crédito, aprovecharon las ventajas de la apertura para modernizarse y absorber una mayor proporción de los mercados internos.

El gobierno mexicano eliminó las empresas estatales de regulación que operaban en el sector agropecuario. El vacío que dejó el Estado fue aprovechado por empresas transnacionales subsidiarias de firmas estadounidenses, muchas de las cuales se vincularon a partir de fusiones o compra de acciones con las empresas mexicanas más fuertes. La integración del mercado norteamericano a favor de las transnacionales es un hecho sin precedentes, que se llevó a cabo siguiendo distintos patrones de acuerdo al tipo de producción, pero que en todos los casos significó una transferencia de renta del sector campesino al sector empresarial, con la mediación del Estado.

Los mercados de los granos básicos como el maíz, el trigo, el arroz, la soya están controlados por muy pocas empresas transnacionales, subsidiarias de empresas

estadounidenses, que participan en ambos lados de la frontera. Además de incidir en la fijación de los precios al productor y participar en las importaciones, pueden actuar como monopolios, tal como lo hicieron durante la crisis de la tortilla del 2007.

Después de la crisis económica de 1995 a la que muy pocos ganaderos y avicultores pequeños sobrevivieron, la producción doméstica de ganado vacuno y porcino, y la de aves se modernizó concentrándose en un pequeño número de grandes empresas, muchas de ellas transnacionales con base en Estados Unidos. El gobierno mexicano decidió apoyarlas eliminando la protección a las importaciones de granos básicos que utilizan como insumos, y apoyo la integración del mercado regional de norteamérica.

Inversión extranjera directa

Uno de los principales compromisos del TLCAN fue el "trato nacional" a los inversionistas extranjeros (Capítulo XI), que obligó a México a cambiar su legislación sobre inversión. El TLCAN fortaleció los derechos de los inversionistas extranjeros para retener las ganancias de sus inversiones iniciales.

Los diseñadores neoliberales de las políticas dieron a la inversión extranjera directa el papel de motor del desarrollo económico, sin embargo y a pesar de las reformas la inversión extranjera no llegó al campo. Según datos oficiales en 1994 la inversión extranjera directa en el sector agropecuario ascendía a 10.8 millones de dólares, mientras que para el 2004 era de 16.3 millones.¹³

Una situación diferente ocurre en la rama de alimentos y bebidas, en donde el TLCAN ha impulsado una mayor inversión extranjera directa, la mitad de la cual proviene de Estados Unidos. En 2005 la inversión directa de Estados Unidos en las industrias de procesamiento de alimentos alcanzó los 2.9 miles de millones de dólares, mientras que la inversión mexicana en Estados Unidos fue de 1 mil millones de dólares.¹⁴

Aún más, las ventas de alimentos en México asociadas con la inversión directa de Estados Unidos, ascendieron a 6 mil millones de dólares en el 2003, cifra mayor al de las exportaciones de alimentos de Estados Unidos a México.¹⁵ Se venden en México las principales marcas de alimentos procesados de Estados Unidos.

En productos intermedios la inversión extranjera de Estados Unidos juega un papel importante en la molienda de harina, el comercio de granos y el procesamiento de carne. Algunas pocas de las mayores compañías mexicanas del sector agroalimentario, también han fortalecido su presencia en el mercado de Estados Unidos, tal es el caso de Gruma, en el mercado de harina de maíz y tortilla.

En el campo mexicano se ha fortalecido la presencia y participación en el mercado interno de las principales empresas transnacionales de base estadounidense que absorben porciones importantes de los mercados de

¹³ Los métodos para reportar IED en México han tenido variaciones lo que dificulta su comparación entre años, sin embargo y a pesar de sustanciales variaciones en el periodo 1994-2004, la IED nunca fue mayor a los 93 millones de dólares. Secretaría de Economía, Registro Nacional de Inversión Extranjera.

¹⁴ Zahniser Steven, *NAFTA at 13. Implementation nears completion*, Economic Research Service, USDA, March 2007. p. 9.

¹⁵ *Ibid*, p. 10.

maíz, soya, trigo, arroz, carne de ave y huevo y carne de puerco. El mercado mundial agropecuario y alimentario es uno de los más concentrados, los procesos de integración vertical y horizontal han tenido gran importancia a partir de la década de los ochenta.

Balance por productos granos básicos y oleaginosas

El TLCAN implicó sacrificar la producción de granos básicos, a cambio del acceso a mercados para la producción de hortalizas y frutas tropicales. La producción de granos básicos y oleaginosas y los productores que a ella se dedican son los perdedores netos del capítulo agrícola del Tratado.

Entre 1991 y 2001, el número de productores de granos básicos se ha reducido en cerca de un millón, al pasar de 4.1 millones de productores a 3.1 millones.¹⁶ Esto concuerda con la disminución de 852 mil hectáreas de superficie dedicada a su producción entre 2000 y 2005.¹⁷

México es considerado un país importador neto de alimentos. Más de un 80 por ciento de las importaciones agropecuarias son de granos básicos, oleaginosas y productos derivados. Las importaciones han aumentado consistentemente a partir del TLCAN y para 2006 se habían más que duplicado. Anualmente México gasta en promedio más de cuatro mil millones de dólares en importaciones de granos básicos y oleaginosas. México es el primer mercado para las exportaciones de algodón y sorgo de Estados Unidos, el segundo mercado para el maíz, después de Japón y el tercer mercado para el trigo y para la soya.

La apertura del mercado provocó que las importaciones de todos los granos básicos aumentaran y compitieran por el mercado doméstico, presionando los precios a la baja. A partir de las reformas (1989) los precios internos de los granos se han reducido en una banda del 50 por ciento.

El gobierno mexicano en el TLCAN se comprometió a liberalizar la mayoría de los granos básicos y oleaginosas en un plazo no mayor de diez años, que se vencieron en 2003. Únicamente el maíz y el frijol mantendrían una protección extraordinaria hasta el 2007.

Para el arroz estableció sólo un 10 por ciento de arancel que se eliminaría gradualmente hasta desaparecer en el 2003. Antes de la apertura 4 de cada 10 toneladas de arroz era importado, pero en el 2006, 7 de cada 10 toneladas consumidas son importadas. La producción se

redujo casi a la mitad y la mayoría de los pequeños productores quebraron pues sus precios domésticos se redujeron en 55 por ciento entre 1989 y 2006.

En el Tratado se negoció la liberalización inmediata del arancel estacional de 15 por ciento que mantenía el sorgo, principal alimento del ganado. La producción de sorgo tuvo una drástica caída al eliminar su protección, pero a partir de 1997 inició su recuperación y alcanzó los niveles previos a la apertura. El crecimiento de la ganadería ha sido cubierto con importaciones. Actualmente un tercio del consumo nacional aparente proviene de importaciones. A la par los precios del sorgo se redujeron en 57 por ciento entre 1989 y 2005. Para 2006 se recuperan ligeramente empujados por el alza de los precios internacionales del maíz.

El trigo era el único producto que en cuanto rendimientos tenía niveles de competencia con la producción de Estados Unidos. Contaba con protección a sus importaciones a partir de un permiso previo, que al iniciar el TLCAN fue cambiado por un raquítico arancel del 15 por ciento, a reducirse hasta el 2003. Las importaciones de trigo pasaron de absorber el 9 por ciento del consumo nacional antes de la apertura comercial de 1989, a representar más de la mitad en el año 2006. La producción de trigo dejó de ser rentable para muchos productores y se redujo en un 27 por ciento, al reducirse sus precios en 48 por ciento presionados por las importaciones.

Maíz

El caso del maíz en el TLCAN es paradigmático, pues ilustra el comportamiento del gobierno y de las empresas transnacionales que se han beneficiado con la liberalización.

El maíz es el cultivo más importante de México, en cuanto volumen de producción, superficie sembrada, valor de la producción y número de productores. En la negociación del TLCAN –con base en la teoría de las ventajas comparativas– el maíz era uno de los principales problemas pues no podía competir con la producción de Estados Unidos y Canadá. Desde el enfoque de los diseñadores de las políticas la actividad de 85 por ciento de los productores, con predios de menos de cinco hectáreas no sería competitiva; 4.7 millones de hectáreas deberían ser reconvertidas a otro cultivo y se dejarían de producir 7.1 millones de toneladas de maíz en esa superficie. La pequeña producción campesina de maíz debía desaparecer, a pesar de que aportaba más de la mitad de la producción nacional, aunque destinaba la mitad de ella para autoconsumo.

La realidad fue diferente, las políticas diferenciadas para los granos básicos y oleaginosas durante 1989 y 1993, provocaron la sustitución de cultivos a favor del maíz. Los otros granos y las oleaginosas, habían sufrido un proceso de apertura y desregulación previo a partir de 1989. La agricultura mexicana sufrió un fenómeno de maicificación provocado por la desprotección de otros cultivos. La producción de maíz entre 1989 y 1993 aumentó en un 65 por ciento, al pasar de 11 millones de toneladas a 18.1 millones de toneladas.

El aumento del cultivo de maíz se dio en superficies de riego, en los estados del noroeste, principalmente en Sinaloa, dedicadas tradicionalmente a cultivos comerciales muchos de ellos de exportación. La superficie dedi-



¹⁶ INEGI, Censo Agrícola y Ganadero, 1991 y Aserca, Procampo, 2001.

¹⁷ Sagarpa, las hectáreas sembradas con granos básicos y oleaginosas pasaron de 14.2 millones en el 2000 a 13.3 millones en el 2005.

cada al maíz en superficies de temporal se mantuvo relativamente constante.

Sin el consenso de la sociedad civil, el gobierno mexicano acordó la liberalización del maíz en el Tratado. Bajo sus supuestos, la apertura comercial forzaría la reconversión de cultivos hacia productos con mayor competitividad en el mercado internacional.

En el TLCAN para el maíz se acordó una protección a través de aranceles-cuota, por el plazo más largo de desgravación æquinque añosæ próximos a vencerse en el 2008, que según los negociadores permitiría a los productores adecuarse a una economía abierta.¹⁸

Durante el periodo TLCAN el aumento de la producción de maíz no ha registrado reducciones, si no que por el contrario ha aumentado y actualmente sobrepasa los 20 millones de toneladas. Estos indicadores sugieren que no existen otras alternativas de producción para los neomaiceros de los años noventa.

Las importaciones de maíz en el periodo TLCAN

El maíz es el perdedor neto de la negociación del TLCAN en la agricultura. Después de catorce años de operación la supuesta protección extraordinaria para el cultivo, ha sido eliminada sistemáticamente desde 1996, (con excepción de 1994 Y 1997), por decisión unilateral del gobierno mexicano. Para la producción de maíz no ha existido periodo de tránsito, sino que en los hechos se encuentra en el mercado abierto. Las importaciones de maíz sistemáticamente han rebasado la cuota negociada y las excedentes no han pagado el arancel correspondiente. Ello implicó la eliminación de la protección para alrededor de 3.2 millones de productores æla mayoría de los pequeños productores del país.

El aumento de las importaciones, no respondió a una falta de producción o a precios internos mayores a los internacionales. En varios años los precios pagados por el maíz importado fueron más altos que los del maíz mexicano. El corazón del asunto se encuentra en los programas de apoyo a las exportaciones agropecuarias que impulsa el gobierno de Estados Unidos a través de la *Commodity Credit Corporation* (CCC),¹⁹ a partir de los cuales los importadores de maíz obtienen créditos blandos a largos plazos de recuperación. La importación de granos se convierte así en un negocio financiero.²⁰

En sólo un año, entre 1995 y 1996 el consumo de maíz aumentó en 3 millones de toneladas. Hasta 1990, en México estaba prohibido alimentar con maíz al ganado, por ser el alimento básico para la población, pero a partir de las reformas esta prohibición se eliminó y a partir de 1996, el sector ganadero es el principal destinatario de las importaciones de maíz.

Los consumidores del grano,²¹ establecieron las relaciones y el poder político necesario para incidir en la política agrícola y comercial: evitaron que se les cobraran

¹⁸ La protección a través de aranceles -cuota consiste en determinar una cuota de importación que entrará al país libre de aranceles, pero cualquier volumen por arriba de la cuota está sujeto a aranceles altos. Para el maíz la cuota inicial estipulada para Estados Unidos fue de 2.5 millones de toneladas y para Canadá de 50 mil toneladas. Estos volúmenes aumentarían un 3 por ciento cada año. El arancel inicial fue de 215 por ciento, este arancel se reduciría gradualmente hasta llegar a cero en el año 2008.

¹⁹ CCC Export Credit Guarantee Program (GSM-102) y CCC Intermediate



El precio de las tortillas ha estado subiendo de manera espectacular en México debido a la estructura monopolica de la industria que el TLCAN ha impulsado y no a la falta de maíz.

(Foto: Universidad Nacional Autónoma de México, enero de 2007)

los altos aranceles permitidos por el TLCAN y liberaron el mercado en su beneficio. El gobierno mexicano realizó *dumping* en contra de los productores nacionales de maíz al eliminar los aranceles que protegían su producción.

La política de asignación de cupos por arriba de los negociados en el TLCAN carga con los costos del ajuste y liberalización del principal cultivo de México, a los campesinos, para beneficiar a los importadores integrantes de eslabones secundarios de la cadena de producción, entre los que se encuentran algunas de las mayores empresas transnacionales.

A partir de 1999, el gobierno mexicano eliminó la empresa estatal Conasupo, encargada de regular el mercado de los granos básicos en apoyo a productores y consumidores. El maíz era el único producto que después

Export Credit Guarantee Program (GSM-103).

²⁰ Ver: de Ita Ana, Schwentesius Ruta, ¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura? Impacto del tlcán en el sector agroalimentario, Cámara de Diputados, LXII Legislatura, Comisión de Agricultura, México, 2000.

²¹ Del total de importaciones de maíz en 1996, al sector pecuario le correspondieron el 46 por ciento; a Conasupo 20 por ciento; a la industria harinera 16 por ciento; a la industria almidonera 11 por ciento; y a las empresas comercializadoras 7 por ciento. La Conasupo importó 1 millón 270 mil toneladas durante este año.

de la puesta en marcha del TLCAN seguía siendo comercializado por esta empresa. La desaparición de Conasupo dejó a los productores en manos de un reducido número de grandes empresas transnacionales, únicas compradoras de sus cosechas: Maseca, Minsa, Cargill, Arancia, Archer Daniels Midland. Estas empresas son también las principales importadoras y las principales exportadoras de Estados Unidos. Cargill, ADM y Zen Noh controlan el 81 por ciento de las exportaciones de maíz de Estados Unidos.²² En los últimos años absorbieron una buena proporción de los subsidios que otorga el gobierno mexicano para la comercialización de excedentes de maíz. El mercado privado de maíz se consolida velozmente, a la par que las transnacionales de los dos países fortalecen su integración, a costa de los productores.

Al eliminarse las restricciones, las exportaciones de Estados Unidos se incrementaron dramáticamente. La mayoría de las exportaciones son de maíz amarillo, que se utiliza como forraje para ganado. Las exportaciones de maíz blanco para consumo humano no son significativas e incluso se redujeron a partir del año 2000. El amplio acceso al maíz de Estados Unidos redujo los precios internos del maíz en un 59 por ciento entre 1991 y 2006, para permitir la expansión de las industrias avícola y porcícola. Además las mayores dos compañías mexicanas fabricantes de harina de maíz æMaseca y Minsaæ se han posicionado en el mercado mexicano y extranjero.

Para el año 2001, 189 empresas importaron 6.1 millones de toneladas de maíz.²³ El sector pecuario absorbió el 47.1 por ciento del volumen; a su interior las empresas fabricantes de alimentos balanceados para ganado, son quienes absorbieron un mayor porcentaje, mientras los engordadores únicamente adquirieron el 4 por ciento. El sector almidonero absorbió el 31.2 por ciento de las importaciones, a su interior destaca Arancia-Corn Products International como la primera empresa importadora de maíz; el sector harinero adquirió el 11 por ciento de las importaciones y de estas Maseca absorbió la mayor proporción. Diconsa la única filial del sistema Conasupo, absorbió el 3.7 por ciento de las importaciones, en lugar de cumplir su función social de apoyar las compras directas a los productores nacionales. A partir del año 2003, debido a la presión ejercida por las organizaciones campesinas a través del *Movimiento El Campo No Aguanta Más* y de la opinión pública, Diconsa dejó de importar maíz y únicamente se abasteció de las cosechas nacionales, una vez comprobada su participación en la contaminación transgénica del maíz nativo.²⁴

La mitad de las importaciones récord del año 2001, las absorbieron nueve grandes empresas de capital mexicano o estadounidense: Arancia, Corn Products International, Minsa, Maseca, Archer Daniels Midland (ADM), Diconsa, Cargill, Bachoco, Pilgrims Pride y Purina. Varias de ellas están vinculadas entre sí a través de asociaciones, o coinversiones en un proceso de concentración e integración continua.

La distribución y el procesamiento primario de granos son los eslabones de la cadena de abasto de alimentos

mundial que se encuentran mas concentrados.²⁵ Operan en México tres de los mayores carteles mundiales en el sector comercializador de granos básicos: el formado por Cargill-Continental; el integrado por ADM-Maseca y el formado por Minsa-Arancia-Corn Products International. Diconsa importa muchas veces a través de ADM.

La crisis neoliberal de la tortilla.

Al iniciar el año 2007, la tortilla registró una abrupta alza de precios (entre un 42 y un 67 por ciento) al pasar de 6 pesos, a un mínimo de 8.50 pesos, que desplomó el poder de compra de los salarios. La crisis de la tortilla es la muestra del fracaso de las políticas neoliberales para la agricultura y la alimentación, que han impulsado desde hace 25 años los sucesivos gobiernos.

Para el caso del maíz en el modelo de sustitución de importaciones, el Estado había impulsado una política agrícola que tendía hacia la autosuficiencia alimentaria. Para ello había construido alrededor de los productos básicos un sistema de acopio y compra a los productores, de transformación, comercialización y distribución de productos básicos. El sistema Conasupo æinstitución fundada desde el cardenismo (1936-1941) para evitar el control monopólico y la especulación con los productos básicosæ tenía entre sus funciones ser el único y posteriormente el principal importador y exportador de productos básicos, en un sistema de economía cerrada, en donde la agricultura estaba protegida por permisos previos de importación. También era su función manejar una reserva reguladora que garantizaba el abasto de productos básicos para cerca de tres meses. Conasupo funcionaba como el principal abastecedor de la industria de molinos y masa nixtamalizada para la fabricación de tortillas. El esquema permitía asegurar el control del precio de la tortilla, elemento central en un país con salarios muy bajos. En este sistema a los productores se les garantizaba un precio de garantía y a los consumidores un precio máximo de venta, ambos precios se apoyaban con subsidios.

Pero las políticas neoliberales que el TLCAN institucionaliza, modificaron de raíz las funciones de regulación del Estado y eliminaron las instituciones que la hacían posible, partiendo del supuesto de que el mercado se autoregula. Como parte de la negociación del TLCAN, antes de su puesta en marcha, se eliminaron los precios de garantía y en 1999 Conasupo fue liquidada. También en este año los consumidores pobres recibieron un duro golpe pues el subsidio a la tortilla que llegaba a 1.2 millones de familias fue eliminado.

La escasez de maíz en los primeros meses del año 2007 fue producto de tres factores:

1. La especulación de los grandes monopolios que dominan actualmente el mercado del maíz y la tortilla en México.
2. Los compromisos del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica de abrir totalmente el sector agropecuario a las importaciones de Estados Unidos partir del 1 de enero del 2008 y que para el 2007 han pro-

²² Ver: de Ita Ana, El control transnacional del mercado de maíz en México y su responsabilidad en la contaminación transgénica del maíz nativo" en RAPAL, UACH, Memoria del Foro, México, agosto 2002.

²³ según la información del Comité de Cupos de Importación de Maíz, Aserca, Sagarpa.

²⁴ Ver, de Ita Ana, "Maíz transgénico en México: apagar el fuego con

gasolina", en: Muñoz Julio, Alimentos transgénicos, México, Siglo XXI editores, 2003.

²⁵ Ver: de Ita Ana, "El control transnacional del mercado de maíz en México y su responsabilidad en la contaminación transgénica del maíz nativo" en RAPAL, UACH, Memoria del Foro, México, agosto 2002.

vocado el aumento de la dependencia alimentaria de las importaciones de Estados Unidos.

3. El aumento de precios del maíz en el mercado internacional debido al aumento de la demanda para producir etanol, pero que en una economía abierta tienen gran influencia en el mercado doméstico.

El aumento de precios en México no fue por una falta de producción nacional, ya que en el 2006 se produjeron 21.9 millones de toneladas que puede considerarse una producción récord. También se importaron volúmenes récord de maíz. 7.3 millones de toneladas de maíz amarillo y 254 mil toneladas de maíz blanco, que llegan a 10.3 millones de toneladas si se toman en cuenta las importaciones de maíz quebrado. En el año de crisis por desabasto de maíz, las existencias de maíz alcanzaron los mayores volúmenes.

Las comercializadoras acapararon las cosechas del año 2006 y a principios del 2007, pretextando escasez del grano en un momento de aumento de los precios internacionales y de bajos inventarios, elevaron especulativamente los precios.

Las empresas obtuvieron ganancias extraordinarias pues compraron el maíz de la cosecha otoño-invierno 2005-2006, que inicia en abril a los productores de Sinaloa y Tamaulipas en 1,450 pesos y a los productores del ciclo primavera verano 2006, que inicia en septiembre en 1,760 pesos, pero a finales de diciembre lo podían vender entre 3 mil y 3,500 pesos, provocando que el precio de la tortilla se disparara. Ni siquiera tuvieron que costear el pago de los costos financieros, ni de almacenamiento, ya que el programa de subsidios para la comercialización de excedentes,²⁶ operado por la Secretaría de Agricultura, es destinado casi exclusivamente a las grandes comercializadoras como Cargill, Maseca, Minsa, Arancia, y les otorga subsidios para la pignoración, el almacenamiento, las maniobras, fletes, cabotaje y exportación. Las organizaciones campesinas acusaron el uso que de estos programas hicieron las comercializadoras para “secar” artificialmente el mercado.

Las organizaciones denunciaron que Cargill compró y almacenó 600 mil toneladas de maíz de Sinaloa.²⁷ La Secretaría de Economía, la de Agricultura y ASERCA, apoyaron para que 1.5 millones de toneladas de maíz de la cosecha de otoño invierno de Sinaloa se exportaran con subsidios a Estados Unidos, Centro y Sudamérica o se utilizaran para el consumo de ganado por las grandes empresas como Bachoco en Sonora, también con subsidios, lo que provocó una escasez artificial de maíz blanco para consumo humano.

En Estados Unidos al aumentar la demanda de maíz amarillo para la producción de etanol, la superficie dedicada a la siembra de maíz blanco se redujo, las empre-

sas transnacionales con base en México aprovecharon la coyuntura para exportar maíz blanco a sus plantas de Estados Unidos y Sudamérica. La estadística oficial únicamente registró la exportación de 174 mil 413 toneladas de maíz en el 2006,²⁸ por lo que queda la duda del destino de grandes volúmenes de maíz.

Durante el ciclo otoño - invierno 2006-2007, Cargill no acudió a comprar maíz en Sinaloa como normalmente acostumbra, lo cual permite suponer que contaba con inventarios de maíz en su poder.

El precio del maíz en el mercado mundial aumentó por el crecimiento de su demanda para la elaboración de etanol, pero ese incremento no tuvo relación con el precio al que se vendió en México.

La crisis de la tortilla benefició con una mayor proporción del mercado a las dos grandes empresas productoras de harina de maíz: Maseca y Minsa. En México la tortilla se elabora mediante dos métodos diferentes. El tradicional proceso de nixamalización absorbe la mitad del mercado (51 por ciento) y es realizado por cerca de tres mil pequeños molineros, (muchos de ellos actualmente clientes de Cargill). El restante 49 por ciento de las tortillas se fabrica con harina de maíz. La industria de la harina de maíz es sumamente concentrada en México ya que sólo cuatro empresas dominan el mercado, siendo el Grupo Industrial Maseca la número uno, con un 73 por ciento de participación de mercado, mientras Minsa, Agroinsa y Harimasa se dividen el resto. Las tortillas fabricadas con harina de maíz se distribuyen principalmente en las grandes tiendas de autoservicio como WalMart. La crisis de la tortilla ampliará la proporción del mercado para las tortillas fabricadas con harina de maíz, pues las grandes empresas y cadenas de distribución pueden reducir sus márgenes y venden la tortilla en un precio 30 por ciento menor, al precio máximo establecido de manera concertada entre el gobierno y los industriales.

Los productores pecuarios que utilizan como insumos el maíz y que se han beneficiado estos últimos catorce años de la eliminación de la protección a los campesinos, se proponen elevar los precios de la carne, la leche, el huevo y el pollo, todos ellos alimentos básicos, debido al aumento de los costos del maíz.

El último año de vigencia del periodo de transición del TLCAN, las empresas transnacionales que controlan el mercado de los productos básicos en México, muestran su capacidad monopólica y actúan en contra de productores y consumidores.

La crisis de la tortilla muestra que uno de los supuestos básicos del TLCAN, el de beneficiar a los consumidores, sin importar el sacrificio de los campesinos es una falacia macabra.

²⁶ Programa de Apoyos Directos al Productor por Excedentes de Comercialización para Reversión Productiva, Integración de Cadenas Agroalimentarias y Atención a Factores Críticos, que incluyen entre las modalidades de apoyo los subsidios para: acceso a granos forrajeros, cabotaje, pignoración, exportación, flete terrestre.

²⁷ Hernández Luis, Cargill “el maíz de sus tortillas”, en La Jornada, 30 de enero, 2007.

²⁸ Datos de Sagarpa.

La resistencia al TLC en Colombia

(Noviembre 2007) Entrevista a Aurelio Suárez Montoya

por Silvana Buján

¿Cuál es el grado de organización de la resistencia en Colombia al Tratado de Libre Comercio?

En Colombia, desde hace tres años y algo más -cuando apareció el ALCA en su octava ronda de negociación- varios centenares de organizaciones sociales, sindicales, ambientalistas, agrarias, centros de investigación independientes, construimos la Red Colombiana de Acción frente al Libre Comercio y el ALCA, RECALCA. Esa organización se ha convertido en el núcleo de la lucha por la resistencia contra el Tratado de Libre Comercio. Allí en RECALCA se han organizado los estudios, los foros, los seminarios y también ha apoyado las distintas movilizaciones de los diversos sectores sociales que de alguna manera se han manifestado contra el Tratado de Libre Comercio. Esas expresiones van desde la participación activa en los debates que se dieron en el Congreso de Colombia, tanto en el Senado como en la Cámara de representantes, el apoyo a las consultas ciudadanas que las comunidades indígenas, agrarias, juveniles y de trabajadores hicieron en torno a la conveniencia o no del TLC y que resultaron altamente contrarias a la implantación de ese Tratado, así como también las jornadas múltiples de movilización que, de manera coordinada y por separado, desarrollaron las distintas organizaciones que hemos estado en el frente de lucha contra el Tratado de Libre Comercio de Colombia con los Estados Unidos.

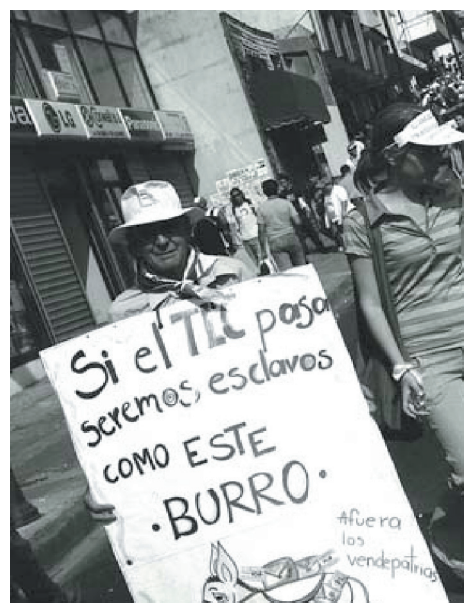
¿En qué se halla trabajando hoy esta Red Colombiana de Acción frente al Libre Comercio y el ALCA, RECALCA?

En los nuevos tratados que se están negociando y que se quieren firmar. En el caso de Colombia, me refiero al Tratado de Libre Comercio de Colombia con Chile, al tratado del triángulo del Norte de Centroamérica, al Tratado de Libre Comercio de Colombia con Canadá, al Tratado con el área de libre comercio europea, compuesta por Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza y al llamado Acuerdo de Asociación que no es otra cosa que el Tratado de Libre Comercio entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea.

¿Qué tipo de respuesta han tenido del gobierno colombiano ante tanta movilización?

El gobierno colombiano, que es claramente neoliberal y autoritario, de naturaleza extremadamente anti-democrática, ha hecho oídos sordos, no sólo a las distintas expresiones de tan inmenso conjunto de organizaciones -porque allí han estado involucradas todas las organizaciones campesinas y de pequeños y medianos productores, incluso algunas empresariales del campo, todas las centrales obreras, las organizaciones ambientalistas, todas las comunidades indígenas, las comunidades afro colombianas-, el gobierno colombiano simplemente ha suplantado al pueblo y a la sociedad colombiana por lo que ellos llaman su propia sociedad civil, organizaciones de bolsillo que han inventado para validar la participación social en torno a la negociación, e incluso no

Campesinos colombianos, maestros y otros que luchan por la soberanía contra el TLC (Foto: Indymedia Colombia)



solamente ha desoído a las organizaciones sociales, a los analistas independientes que son muchísimos y de distintas universidades, sino a los Senadores y a los representantes de la Cámara de la oposición. Digamos que el grueso del Tratado - antes del protocolo modificatorio negociado entre la administración Bush y el Partido Demócrata- apenas recibió, en el caso del Senado de la República, el voto afirmativo de 55 de 102 Senadores. Esa aprobación se hizo sobre la base de que ese era el texto definitivo, que después no lo fue. Este es un Tratado aprobado de espaldas a la nación. Quienes nos opusimos al Tratado en los debates públicos en el Congreso de la República, claramente demostramos que la negociación era una negociación que lesionaba enormemente a la soberanía de Colombia en múltiples áreas, incluidas la soberanía territorial, jurídica, económica y alimentaria, y que, pese a todo esto, el gobierno ha apoyado, valido de la mayorías parlamentarias de las cuales goza, e hizo aprobar el Tratado.



El TLC de EE.UU. en los ojos de un estudiante colombiano
(Image: Rene Elkin)

¿Cuál es la relación entre el tratado y la soberanía alimentaria en Colombia?

El Tratado de Libre Comercio se negoció sobre la base de dos criterios. Uno, que Colombia sometía a llegar a arancel cero para todos los productos agropecuarios norteamericanos. En cinco años, el 89% del universo arancelario norteamericano llegará a Colombia sin tener que pagar ningún arancel, y en término de diez años un grupo ya más importante, y a los dieciocho años todos los productos agropecuarios norteamericanos llegarán sin arancel a Colombia. Pero mientras Colombia negociaba de esta manera, los Estados Unidos no eliminaron su sistema agrícola de subsidios que le permite exportar sus excedentes, especialmente de cereales, oleaginosas, cárnicos, lácteos, frutas y hortalizas de clima templado a precios por debajo del costo de producción, o sea, en término de *dumping*. De tal manera que lo que hizo Colombia fue legalizar el *dumping* a la agricultura norteamericana; en ese sentido nuestro país, desde la implantación del modelo neoliberal y la llamada apertura económica, ha incrementado su dependencia alimentaria de los extranjeros. De hecho, el 51% de las proteínas y las calorías de origen vegetal y el 33% de las grasas de origen vegetal, provienen de afuera. Entonces, se va a incrementar esa dependencia alimentaria y por lo tanto se va a disminuir nuestra autosuficiencia en materia de producción de los alimentos básicos.

¿Cómo se ramifican los problemas asociados?

Eso conlleva no solamente a un problema de soberanía, sino que además va a producir la ruina y el desplazamiento de millones de hogares campesinos y de pequeños y medianos productores que son quienes están involucrados en la producción para el mercado nacional. Por ejemplo, la capital de Colombia, Bogotá, consume el 80% de sus alimentos de la producción agraria y campesina a 300km a la redonda en regiones que van a estar muy afectadas cuando venga el diluvio o la invasión de géneros agropecuarios norteamericanos. Por lo cual las grandes comercializadoras que hoy tienen casi un control oligopólico de la comercialización de la mayoría de estos bienes preferirán la adquisición de los productos americanos a menor costo y desecharán la compra de los productos nacionales, que verán afectados su pro-

ducción de autoabastecimiento, la autodeterminación y la seguridad alimentaria de los hogares y la soberanía alimentaria de la nación.

Ahora, impedir que el campesino cultive alimentos, ¿no es empujarlo al cultivo de especies de empleo ilícito?

Hace 15 años en el departamento de Nariño, uno de los departamentos de mayor tradición en la producción triguera, había apenas 100 hectáreas de coca. Hoy hay más de 15.000 hectáreas de coca. Es lo previsible. O bien se produce desplazamiento, o bien se generan condiciones muy favorables para que los campesinos y las comunidades indígenas y los sectores mas empobrecidos se inclinen a la producción de cultivos que después van a tener uso ilícito, como es el caso de la coca y la amapola.

¿Qué relación hay entre el Tratado de Libre Comercio y los ecosistemas?

El Tratado de Libre Comercio, en su capítulo ambiental, cuando se lee con detalle, define que lo ambiental no podrá oponerse al comercio, de tal forma que el comercio tiene prioridad sobre las normas ambientales. La normatividad ambiental de los países queda supeditada a las normas que se establecen en materia supranacional en estos tipos de tratados. No hay ningún control que impida que los ecosistemas de agua, de biodiversidad, etc., puedan recibir alguna consideración o conservación por parte de los inversionistas, que podrán hacer uso de los llamados servicios ambientales con criterio comercial y ánimo de lucro en detrimento de lo que todos anhelamos, tener una relación amable y sostenible con el medio ambiente y el hombre y el desarrollo humano.

¿Cuáles son las expectativas a futuro?

Aun falta la aprobación del Tratado en el Congreso de los Estados Unidos. Hasta ahora, Estados Unidos aprobó el Tratado con Perú en la Cámara de representantes y aun no lo ha hecho en el Senado. Y en el caso de Colombia, está varado por la oposición del Partido Demócrata, ahora mayoritario en las dos Cámaras, frente



El horrible historial en la violación de los derechos de los trabajadores y humanos de Colombia ha sido un importante escollo para la elite política de los EE.UU. que quiere aprobar el acuerdo.

a los múltiples reclamos que la comunidad nacional e internacional está presentado frente al gobierno de Álvaro Uribe por la estrecha relación de este régimen gubernamental con los grupos paramilitares y narcotraficantes que han contribuido a la intensificación de la violencia, especialmente en las zonas rurales de Colombia. Hay una especie de paréntesis en la aprobación de este Tratado. La principal candidata al Partido Demócrata de la presidencia de la República, la señora Hillary Clinton, ha dicho que no está de acuerdo con el TLC con Colombia y hay expectativa, no está en las cuentas de nadie que el 2007 pueda terminar con su aprobación en el Congreso de los Estados Unidos. Y quizás el año 2008 tampoco se vaya a mostrar favorable en medio de una coyuntura electoral donde también en los Estados Unidos amplios sectores de la opinión son muy sensibles al libre comercio. Hoy a una situación de suspenso frente a esto. No obstante, en Colombia nuestra Red y nuestras organizaciones se han venido preparando para librar la última batalla que es la batalla jurídica frente a la Corte constitucional, que debe revisar si este Tratado respetó las normas que establece nuestra Carta máxima para su aprobación. Pero, digámoslo de una vez, cuando entre el Tratado en su aplicación, lo que va a aumentar es la resistencia. Cuando comiencen a verse las políticas públicas y las políticas privadas pues seguramente que la resistencia va a incrementarse. La resistencia no acaba con la aprobación del tratado sino que, por el contrario, comienza en forma con la aprobación del Tratado.



Movilización contra el TLC y Uribe, el 22 de Septiembre 2005.

(Foto: Global Exchange)

Era Aurelio Suárez Montoya, director ejecutivo de la Asociación Nacional por la Salvación Agropecuaria de Colombia, coalición de más de 100.000 agricultores de economía campesina, miembro de RECALCA.

Más información: www.salvacionagropecuaria.net
o www.recalca.org.co



(Photo: Patricio, notlc.com)

¿La (in)seguridad jurídica: respecto de qué?

Margarita Flórez, ILSA¹ (Agosto 2007)

En este trabajo presentamos algunas consideraciones sobre el tema de la (in) seguridad jurídica que se predica como causa, y fin último para llevar adelante procesos normativos que garanticen los intereses de los inversionistas. Se trata de adoptar normas homogéneas, durables, con poder de coerción, y que aseguren transparencia. Lo cual convertiría a todas las legislaciones en algo confiable, pero su desarrollo ha sido en una sola dirección.

Estos procesos se inician con los Tratados Bilaterales de Protección de Inversiones (Bits), amplían su cobertura en el Tratado y en los acuerdos que integran la OMC, Organización Mundial del Comercio, y se expanden a través de los TLC, Tratados de Libre Comercio. Y en un caso extremo a través de ellos se garantiza que la legislación interna de los Estados no se pliegue a sus obligaciones, así estas sean bilaterales. Nos referimos a la supremacía de la legislación estadounidense sobre el propio bilateral, tal como se consagra en la ley aprobatoria del CAFTA, numeral 102, que asegura que ninguna de sus normas podrá estar por encima de su legislación interna. Con todos estos dispositivos lo que se pretende es favorecer a ultranza el derecho del inversionista, en desmedro de los demás ciudadanos.

Frente a esa ola de seguridad, observamos que otro tipo de legislaciones provenientes del campo de Naciones Unidas, NNUU: normas de DDHH, ambientales, laborales se llevan a un segundo plano, produciéndose la paradoja de que la seguridad de un tipo de leyes, somete a la inseguridad a los otros tipos de legislación.

En nuestro sentir se disminuye el alcance de los múltiples compromisos de carácter multilateral en materia medioambiental y de los tratados de derechos humanos que instan a los gobiernos a garantizar la calidad de vida de las personas. Y el discurso se construye sobre una espiral que parte de la necesidad de crear un clima ade-

cuado a la inversión, el respeto por ella, el consecuente crecimiento económico, y por último el bienestar de las personas, es decir colocar las aspiraciones en un orden inverso al previsto en legislaciones no comerciales. El libre comercio regulado de manera taxativa se asegura de un dispositivo en materia de cumplimiento, y resolución de controversias erigiéndose como el ideal de cualquier norma de derecho internacional, pero al no poseer este dispositivo las otras garantías, se plantea una desigual competencia.

Derechos humanos

Las Constituciones nacionales en América latina han sido pródigas en incluir las obligaciones de derechos humanos en sus textos, y para su ejercicio han consagrado acciones que amparen los derechos colectivos que son su fundamento. Pero el ejercicio precario que han tenido estos derechos, se ve aún más recortado con la suscripción de tratados de libre comercio, sean estos multilaterales, o bilaterales.

Se considera que se ha vulnerado el derecho a la salud cuando la definición de servicios provenientes de los acuerdos comerciales incluye a todos los que se prestan, incluso los obligatorios, aquellos a los cuales el Estado está obligado para cumplir con sus compromisos en materia de DDHH. En efecto la noción según la cual la salud es un servicio que sólo puede ser prestado por compañías, dentro de una lógica de lucro, impide o dificulta la prestación de servicios primarios, de por sí muy menguados, para aquellos sectores más carenciados. Si

¹ Texto de comunicación enviada en enero de 2005, por el Ministerio de Comercio a una lista de correo dentro de la cual está la autora.



Pancarta de la Unión Nacional de Empleados del Banco (UNEB) durante una movilización en Bogotá, octubre de 2005

(Foto: Indymedia Colombia)

consideramos que hoy cerca de la mitad de la población de América Latina está debajo de la línea de la pobreza absoluta, podemos darnos cuenta que si tiene que pagar obligatoriamente por recibir la mínima atención, esto se traduce en una inasistencia permanente.

El otro punto es el acceso a tratamientos de enfermedades graves a bajo costo, ya que se dificulta o impide la facultad que tienen los gobiernos para que las empresas concedan licencias obligatorias. O se permita el uso de genéricos, puesto que lo que se consolida es la protección mayor en el plazo para las patentes de medicamentos, o la imposibilidad de que durante éste se elaboren genéricos, lo cual anula la posibilidad de tener fármacos para atender enfermedades mortales como el sida. Asimismo, no permite que los países puedan hacer importaciones paralelas de productos patentados.

Lo mismo acontece con la educación, que en contextos como los de los países en desarrollo el Estado debe dotar de una educación básica y universal a la mayoría de la población, a adultos, a alumnos especiales, entre otros sectores prioritarios. Pero al adoptar la privatización de los servicios educativos la cobertura universal se minimiza, y los costos educativos se disparan haciendo imposible el acceso a este derecho humano, a lo cual se suma que por la precaria situación económica se registran numerosos casos de deserción escolar, pues los padres no pueden ni siquiera mantener el gasto de alimentación y transporte que garantice que los alumnos sigan sus estudios.

² Ver: Decreto 2811 de 1974 y decretos reglamentarios, MAVDT, 2002; ley 99 de 1993 Ministerio del Medio Ambiente, 1994; Tratados Internacionales firmados y ratificados por Colombia, Políticas Ambientales y Sectoriales, Ministerio del Medio Ambiente, 1998.

³ Ibidem, (arts. 10.13.1 y 11.6.1 del TLC EUCA), Capítulo 2: La estructura y las potestades del estado social de derecho.

⁴ Ibidem, Nota. El impacto en los procesos políticos nacionales de esta lógica impuesta también en los acuerdos de la OMC como el GATS ha recibido fuertes cuestionamientos que son plenamente aplicables al TLC, ya que "dondequiera que exista un consenso multipartidario nacional, es concebible que perduren las excepciones específicas nacionales (para los servicios). Pero dondequiera que existan divisiones ideológicas serias sobre temas contenciosos, es probable que perduren limitaciones específicas nacionales que protejan (ciertos servicios nacionales) hasta que **un único gobierno** comprometido con un enfoque hacia el mercado los elimine, **obligando a todos los gobiernos futuros**. De esta manera, el GATS interfiere en el vaivén habitual de la vida política en una sociedad democrática." Citizens' Network on Essential Services 2003. "Los servicios públicos en peligro: El GATS y la agenda privatizadora." En: **Los pobres y el mercado**, Informe Social Watch, p. 17.

⁵ Public citizen, Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas

Derechos ambientales

En un segundo lugar nos interesa mostrar la reducción en el alcance de normas medioambientales, lo cual tiene importancia significativa en el caso de América Latina, y en particular en Colombia donde se presenta uno de los más altos índices de firma y ratificación de Convenios sobre medio ambiente, y buena parte de las políticas y normas internas que se han implementado se basan en el acatamiento a sus disposiciones.²

Respecto de la vigencia de los Acuerdos Multilaterales de Medio Ambiente, AMUMAS, los países que han firmado y ratificado la mayor parte de ellos, cuando se relacionan con otros Estados que no los suscriben, caso Estados Unidos, presentan dos facetas: una de índole multilateral, amplia, y otra restrictiva. Y puede presentarse el caso de que si se cumple con las obligaciones emanadas de los convenios multilaterales, se incumple con el acuerdo bilateral, o viceversa.

Nos referimos en especial a las obligaciones relativas a la diversidad biológica frente a nociones comerciales como son los derechos de propiedad intelectual. A más de 15 años del Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), la intención de los Estados de países en desarrollo de alcanzar ventajas por una adecuada valoración de sus recursos genéticos, ya se vulneró porque la legislación comercial, en especial los TLC consideran como servicio transfronterizo³ la bioprospección, y por otro lado, los derechos de propiedad intelectual se ha extendido a los recursos vivos tal como se encuentran en la naturaleza, con lo cual la pretendida soberanía sobre estos recursos se recorta, por no decir que se elimina.

Otro aspecto crucial de la discusión es el de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, y la soberanía sobre los recursos genéticos que se expresa en regímenes de acceso nacionales. De un lado se afirma que los recursos genéticos y biológicos en su estado natural no son protegibles por medio de Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) puesto que no se realiza ninguna tarea innovativa sobre ellos, sin embargo en los Estados Unidos un material biológico que no ha sido modificado, una secuencia genética natural descrita, puede cumplir con los requerimientos básicos de la protección por patentes,⁴ mientras que en el caso andino no se permite. Ante esto el dilema es ¿se deberán derogar legislaciones que sean contrarias al TLC?

El CAFTA,⁵ empeora el panorama por cuanto los TLC, además, casi reemplazan a los Congresos pues entran directamente a ser adoptados, sin necesidad de ratificación nacional, Tratados y Acuerdos sobre Propiedad Intelectual.^{6,7,8,9,10}

contra Estados. Lecciones para los tratados de libre comercio en las Américas, octubre 2005.

⁶ En el Decreto se instruye a la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) y al Consejo sobre la Calidad Ambiental (CEQ) a que elabore las directrices para la implementación del mismo, y se encarga al Comité Interagencial de Política Comercial (TPSC), coordinado por USTR y que se compone por 17 agencias y oficinas federales, llevar a cabo la evaluación.

<http://www.inca.or.cr/noticias/docs/20001004.00121.htm>

⁷ EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL DE LOS ACUERDOS COMERCIALES. INFORME. CONCLUSIONES, CLAES, FARN, 2002. www.claes.org.uy

⁸ La Comisión Europea (CE) lanzó en el 2002 un programa para realizar evaluaciones del impacto sobre la sostenibilidad (EISs), como fundamento de las negociaciones en todos sus acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, en uno de los primeros intentos por fijar de antemano marcos conceptuales y técnicos que permitan determinar los impactos potenciales del comercio en el medio ambiente.



Teatro callejero para realizar educación popular acerca de UPOV, un tipo de derecho de patentes diseñado especialmente para las semillas que el gobierno ahora tiene que aprobar debido al CAFTA, en Costa Rica, en noviembre de 2007. La introducción de este sistema de monopolio para las empresas en Costa Rica significa que los campesinos y las comunidades indígenas ya no podrán almacenar e intercambiar libremente semillas. (Foto: Bloque Verde)

Otro ejemplo concreto de la aplicación de nociones provenientes de la normatividad ambiental internacional que tendría que prevalecer frente a los TLC es el principio de precaución, por el que se deberían permitir excepciones nacionales por razones ambientales sin que se tomara como factor restrictivo del comercio y exigir prueba científica completa siguiendo los preceptos comerciales.¹¹ En el caso colombiano este principio es pilar de la legislación ambiental. Pero lo que se advierte es que se acude al principio de precaución que tiene fundamento en el GATT, y que prescribe que se requiere la absoluta certeza para que se aplique, o deje de aplicarse la norma.

En cuanto a la definición de legislación ambiental, a pesar de que se dice que cada uno de los Estados puede formular su propia legislación ambiental y ser soberano etc, la noción de legislación ambiental se redefine.¹² En el caso de Colombia¹³ se menciona que se pueda excluir de la definición de legislación ambiental la explotación comercial de recursos naturales. [subrayado fuera del texto]. Esto colocaría por fuera de legislación ambiental, el uso y aprovechamiento de los recursos naturales renovables, y al uso sostenible de los recursos naturales no renovables considerando sus impactos ambientales, como sería el código minero y el de hidrocarburos, con lo cual se des-

conocería el mandato de que en Colombia todos los sectores deben encuadrarse dentro de los objetivos del “desarrollo sostenible”, base del desarrollo en el país.

Hay otras implicaciones que aparecen, incluso antes de firmar el Tratado de Libre Comercio, como lo es la obligación de derogar o modificar leyes nacionales existentes o de aprobar nuevas. Se han adoptado leyes de protección a la inversión que amparan a los inversionistas aún sino se llega a suscribir el Tratado. O la restricción a las posibilidades de modificar las leyes, ya que el legislativo no podría cambiar nada que no muestre un “grado de conformidad” con las obligaciones contenidas en el Tratado. Es decir, sólo podría modificarse una norma si se no está conforme al Tratado,¹⁵ pero no al revés. Cualquier reforma en contraria, acorde con la teoría de la “seguridad jurídica” puede asimilarse a violación de las obligaciones del Tratado.¹⁶

Pero cuál es la base del derecho del inversionista?

Como se ha anotado son numerosos los ejemplos en los cuales la seguridad jurídica de la inversión se manifiesta en inseguridad jurídica de otro tipo de leyes internacionales y nacionales. En el Capítulo 11 del NAFTA, génesis de esta clase de tratados, se avala el derecho de los inversionistas de acudir al arbitraje internacional si consideraban que cualquier parte del Estado, pudiera desconocer sus derechos. Pero esto reemplaza la relación Estado – Estado que es propia del derecho internacional, y la circunscribe a una Inversionista – Estado, que permite reclamar directamente a un particular, dejando por fuera el trámite de notas diplomáticas y demás parafernalia que ha acompañado las disputas entre países, y facilitando la lluvia de pleitos por obligaciones futuras, es decir sin aún haberse causado. Se establecieron respecto de la adquisición, propiedad y operación dentro de un amplio concepto de la inversión.

Estos procesos de arbitraje son secretos por lo cual la participación ciudadana no ocurre, y se presenta el caso de que sus acciones involucren leyes y políticas públicas a partir de negocios privados, lo cual extiende las normas del arbitraje, de carácter privado a disputas que debieran ventilarse a la luz de procedimientos públicos. En suma se trata de colocar el interés privado corporativo por encima aún de la soberanía e independencia nacional.

Examinados los casos presentados ante los tribunales del NAFTA,¹⁷ un estudio sostiene que en los 45 casos

⁹ Art. 15.5 El Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (1991) (Convenio UPOV) antes del 1 de enero de 2006, o, en el caso de Costa Rica, al 1 de Junio, 2007.

¹⁰ Las partes harán todos los esfuerzos razonables para ratificar: (a) el Tratado sobre el Derecho de Patentes (2000); (b) Arreglo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales (1999); y (c) el Protocolo al Arreglo de Madrid sobre el Registro Internacional de Marcas (1989).

¹¹ Traducción de la solicitud de comentario público sobre el Acuerdo de Libre Comercio entre EEUU y Chile de enero 15 de 2001, presentada por el Center for Environmental Law, Defenders of Wildlife, Friends of the Earth, Humane Society of the United States, Sierra Club, natural Resources Defense Council, Pacific Environment, y Public Citizen, Sección 1: Asuntos legales y reguladores, B. Principio de precaución.

¹² El libre comercio y el medio ambiente: la imagen se aclara, documento de la Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte, 2002. Página 11. Esta publicación acompaña y hace referencia a la información contenida en: Efectos ambientales del libre comercio: Ponencias presentadas en el Simposio de América del Norte sobre Análisis de los Vínculos entre Comercio y Medio Ambiente (octubre de 2000), CCA, 200, página 15, <http://www.cec.org>

¹³ Texto de comunicación enviada en enero de 2005, por el Ministerio de Comercio a una lista de correo dentro de la cual está la autora.

¹⁴ Ver: Decreto 2811 de 1974 y decretos reglamentarios, MAVDT, 2002;

ley 99 de 1993 Ministerio del Medio Ambiente, 1994; Tratados Internacionales firmados y ratificados por Colombia, Políticas Ambientales y Sectoriales, Ministerio del Medio Ambiente, 1998

¹⁵ *Ibidem*, (arts. 10.13.1 y 11.6.1 del TLC EUCA), Capítulo 2: La estructura y las potestades del estado social de derecho

¹⁶ *Ibidem*, Nota. El impacto en los procesos políticos nacionales de esta lógica impuesta también en los acuerdos de la OMC como el GATS ha recibido fuertes cuestionamientos que son plenamente aplicables al TLC, ya que “dondequiera que exista un consenso multipartidario nacional, es concebible que perduren las excepciones específicas nacionales (para los servicios). Pero dondequiera que existan divisiones ideológicas serias sobre temas contenciosos, es probable que perduren limitaciones específicas nacionales que protejan (ciertos servicios nacionales) hasta que un único gobierno comprometido con un enfoque hacia el mercado los elimine, obligando a todos los gobiernos futuros. De esta manera, el GATS interfiere en el vaivén habitual de la vida política en una sociedad democrática.” Citizens' Network on Essential Services 2003. “Los servicios públicos en peligro: El GATS y la agenda privatizadora.” En: Los pobres y el mercado, Informe Social Watch, p. 17.

¹⁷ Public citizen, Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados. Lecciones para los tratados de libre comercio en las Américas, octubre 2005

que a esa fecha se habían presentado, en algunos de ellos se carecía de información por cuanto los procedimientos son secretos. Se había obligado a los gobiernos a cancelar una suma de cerca 35 millones de dólares, según esta entidad, en la mayoría por causas que no hubieran sido aceptadas en el nivel nacional. Las demandas que estaban pendientes sumaban cerca de 28.000 millones de dólares, y estas sumas se les debe añadir los gastos de abogados que han tenido que ser sufragados por los Estados, es decir por los contribuyentes es decir por los y las ciudadano(a)s.

Dentro de las características de las causas, y los juicios se anotan:

- (i) pérdida de la inmunidad soberana de los Estados, es decir cualquier privado los puede llevar a juicio arbitral demandando el pago de indemnizaciones, por el sólo hecho de haber dictado alguna ley o política que a juicio de aquel le menoscabe el derecho. Se cita el caso de Canadá que por haber dictado una norma que prohibía la importación de una sustancia tóxica, actuando en el marco del convenio de Basilea, un tribunal privado lo condenó por "pérdida de oportunidad comercial sufrida", es decir probabilidad incierta y futura. En otro caso fueron los ganaderos canadienses que pretendían que la medida de Estados Unidos de cierre de fronteras por causa de la llamada enfermedad de las vacas locas, pudiera haber menoscabado las inversiones que tenían en Canadá pues no les permitían vender su ganado.
- (ii) Utilización de nociones más amplias de derechos como propiedad relacionada con la posibilidad de expropiación, con lo cual las políticas y normas que se expidan pueden vulnerar ese "derecho", y se pide indemnización por "asumir el riesgo", "expectativa de ganancias", etc.
- (iii) Otro aspecto es el mayor alcance de la expropiación que va más allá de lo permitido por la legislación nacional, incluso la de los Estados Unidos. Por ejemplo se cita que en el NAFTA, se admite que el impacto de la medida que se alega como expropiación, sea "sustantivo", "significativo", y no como en la legislación estadounidense, que exige que la expropiación afecte la propiedad en un 100 x 100% de su valor.
- (iv) No existe protección para las normas ambientales frente al mecanismo inversionista - Estado, ya que en numerosos casos a pesar de existir y de ser examinados los alcances de las normas ambientales, finalmente ceden ante el derecho del inversionista.

Con estas notas dejamos sentado, que en nuestro concepto la pretendida seguridad jurídica lo que está produciendo es una inseguridad jurídica para otros tipos de normas, las de derechos humanos y las medio-ambientales.

Propuestas

Creemos que debe propenderse a concretar la compatibilidad que se pretende exista entre las legislaciones, y de manera clara señalar que existen asimetrías entre las leyes. Que hay mecanismos que anulan o dejan en

segundo plano aspiraciones de la humanidad, esto con el fin de que no sigan los Gobiernos con una agenda dual que pretende ser suscrita por Gobiernos soberanos cuando en realidad mucha de esta soberanía esta sujeta al derecho del inversionista, que no es un Estado pero si casi un superestado.

La prédica sobre la supremacía de la agenda ambiental, y la búsqueda del desarrollo sostenible queda pendiente de que sus escasos mecanismos de ejecución puedan siquiera enfrentar la resolución de conflictos. Se están perdiendo, o poniendo en entredicho muchos de los logros de promoción del desarrollo sostenible, de los derechos humanos, y nos preguntamos si en estos países podemos darnos el lujo de debilitar los compromisos internacionales, dada la responsabilidades adquiridas, las cuales llevan implícita la condicionalidad, que corre en contra nuestra.

Debe adoptarse una norma como el Decreto Ejecutivo 13141 de 16 de noviembre de 1999,¹⁸ el cual dispone que todos los acuerdos comerciales que Estados Unidos suscriba, y en algunos casos es retroactivo, deben pasar un proceso de evaluación de impacto ambiental. El objetivo general del proceso de revisión es asegurar que las consideraciones ambientales sean parte integral en el desarrollo de posiciones de EEUU en negociaciones comerciales.

Asimismo, establecer procesos de revisión ambiental como los de la Unión Europea denominado "Enfoque de la Comisión de Comunidades Europeas para al Revisión Ambiental de la Acta Europea Única" y que se adoptó desde 1993, que se orienta hacia la distribución espacial, y sectorial de los impactos ambientales generados por la actividad económica ligada con el Mercado Interno Europeo.

Y por último no deberíamos permitir que los mecanismos efectivos de participación ciudadana desaparezcan en el seguimiento de los resultados de los acuerdos sobre medio ambiente.

Bibliografía

- "Una agenda positiva para o desenvolvimiento sustentable", Documento preparado para a XIII Reuniao do Forum de Ministro do Medio Ambiente da America Latina e Caribe, Ministerio do Medio Ambiente do Brasil, 2002
- Artículo 20 del GATT; "Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Agricultura, Subvenciones y Medidas Compensatorias", "Propiedad Intelectual", Artículo 14 del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios; Web: www.omc.org
- Reunión Ministerial de la OMC (DOHA, 2001): "DECLARACIÓN MINISTERIAL-WT/MIN(01)/DEC/1 20 de noviembre de 2001". "Declaración ministerial. Adoptada el 14 de noviembre de 2001". Punto 31; Web: www.wto.org
- Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte, 2002. "El libre comercio y el medio ambiente: la imagen se aclara". Repaso de las predicciones sobre ambiente y comercio, Website: www.cec.org.
- Website: www.twinside.org.pe / www.grain.org / www.etc.org / www.biodiversidadla.org / www.ilsa.org.co
- Comisión de Derechos de Propiedad Intelectual de CFID, 2002. "Integrando los Derechos de Propiedad Intelectual y la Política de Desarrollo". Website: <http://www.iprcommission.org>, Email: ipr@dfid.gov.uk
- Public Citizen, Capítulo 11 del TLCAN y los litigios de inversionistas contra Estados. Lecciones para los tratados de libre comercio en las Américas, octubre 2005
- Rodríguez Silvia; Montecinos Camila; GRAIN. "Reflexiones en torno al tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Centroamérica (TLC EUCA)". "El caso de Costa Rica". Capítulo 6. Documentos recopilados por Pensamiento Solidario. Febrero de 2004
- CAFTA, Art. 15.2, Art. 15.3, Art. 15.4, Art. 15.5. ANEXO I. Lista de Costa Rica ANEXO I, Lista de Costa Rica. I-CR-29; Art. 19.11 Art. 15.1.7 art.17.1.5.
- www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/default.htm - 11k
- Principio 10. Iniciativa de Acceso a la información, <http://www.inicitivaacceso.org>

¹⁸ En el Decreto se instruye a la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) y al Consejo sobre la Calidad Ambiental (CEQ) a que elabore las directrices para la implementación del mismo, y se encarga al Comité Interagencial de Política Comercial (TPSC), coordinado por USTR y que se compone por 17 agencias y oficinas federales, llevar a cabo la evaluación. <http://www.inca.or.cr/noticias/docs/20001004.00121.htm>



Institucionalización del movimiento social: la oposición al TLC en Costa Rica

María Eugenia Trejos¹ (Noviembre de 2007)

El proceso de negociación y decisión sobre el TLC

El Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Centroamérica-República Dominicana (en adelante TLC) se negoció durante el año 2003 y los primeros meses del 2004. Inicialmente participaron 5 países centroamericanos (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica). Luego se unió República Dominicana, que negoció primero con Estados Unidos y luego se adhirió el resto de los países.

La negociación de Costa Rica fue encabezada por un equipo de profesionales del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) vinculados a los intereses de grandes corporaciones transnacionales y que, en varios casos, como después se sabría, recibieron jugosos complementos salariales de la fundación Costa Rica-Estados Unidos (CR-USA), heredera de la Agencia Estadunidense para el Desarrollo (USAID por sus siglas en inglés). El país depositó así una negociación estratégica en personal pagado por la contraparte.

Esta etapa no fue para nada sencilla. Desde un inicio diversos sectores reclamaron la posibilidad de participar en la definición de al menos los pisos mínimos o techos máximos de negociación, y de dar un seguimiento cercano al proceso. El COMEX estableció un mecanismo de "consulta" con el cual hacía aparecer como partícipes del proceso a las organizaciones invitadas. Sin embargo se hicieron cientos de recomendaciones y promesas sin que éste se comprometiera definitivamente con ninguna. Es decir, el mecanismo de consulta fue puramente formal en cuanto a los representantes de los sectores populares. Consistió en: la publicación de anuncios, en algunos periódicos de circulación nacional,

llamando a diversos sectores productivos a dar a conocer su opinión sin decir cómo se iba a tramitar la misma; la realización de foros de información sobre el proceso de negociación con consultas de representantes de diversas organizaciones; y la constitución de un llamado "cuarto adjunto", que era un espacio donde los negociadores podían conversar con las organizaciones y empresas (que pudieran costear su participación) sobre el rumbo de las negociaciones en el momento en que éstas se daban. Igual que en el caso anterior, no existió ningún procedimiento que hiciera vinculante o permitiera, al menos, lograr algún acuerdo entre organizaciones sociales y negociadores.

Con este tipo de mecanismos informativos, los movimientos populares fueron tratados como meros receptores. Sus argumentos, suficientemente fundamentados, nunca fueron tomados en cuenta. Esto se hizo más evidente cuando se publicó el texto del TLC, tiempo después de que las negociaciones habían finalizado, pues en el proceso los textos se habían declarado "confidenciales" "para no divulgar la estrategia nacional", incluso para diputados que demandaron el acceso a los textos oficiales. Por ejemplo, en una reunión con la viceministra Gabriela Llobet, encargada además de la temática ambiental, a dos organizaciones se les dio copia de los capítulos ambientales de los tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Chile, Estados Unidos y Singapur –en inglés además– para opinar sobre el TLC entre Centroamérica y Estados Unidos pese a que su asistente había manifestado que ya existía la propuesta de capítulo elaborada por Estados Unidos y que ella no veía problema alguno en que esas organizaciones pudieran tener acceso a la misma para brindar su opinión.²

¹ Con la colaboración de Eva Carazo, Isaac Rojas, Silvia Rodríguez y Luis Paulino Vargas (orden alfabético)

² En esa reunión participó Isaac Rojas representando a FECON y Manuel López representando a COECOIBA-Amigos de la Tierra Costa Rica.

Aún después de finalizada la negociación no fue posible conocer la documentación correspondiente a la misma, pues se afirmó que “se extravió” con el cambio de ministros en la pasada administración. De hecho, los únicos que sí tuvieron acceso al proceso de negociación, como asesores del gobierno, fueron los representantes de las cámaras empresariales. Tanto que actualmente uno de esos dirigentes empresariales es Ministro de Comercio Exterior.

Si bien la negociación concluyó en enero de 2004 y el TLC fue suscrito por el Presidente en agosto de ese mismo año, el texto no fue enviado a la Asamblea Legislativa para su aprobación sino hasta octubre de 2005, debido a la creciente resistencia popular que expresaba diversos tipos de contradicciones entre el movimiento popular y el gobierno; entre éste y un sector del empresariado; y al interior del mismo gobierno. Lo último culminó con la renuncia de prácticamente la totalidad del equipo negociador.

El impulso definitivo al TLC viene del actual gobierno de Oscar Arias, que asumieron el poder en mayo de 2006 en medio de una gran marcha de rechazo -por primera vez en la historia electoral costarricense- y después de un ajustadísimo resultado electoral (cerca de 1% de diferencia respecto al Partido Acción Ciudadana) y de enormes cuestionamientos sobre dicho resultado y sobre la figura de la reelección presidencial, reinstaurada por la Sala Constitucional al anular una decisión legislativa de 1969 (Arias ya había sido presidente en el período 1986-1990). Para este gobierno el TLC fue desde un principio un tema central y, como así lo hizo, estuvo dispuesto a conseguir su aprobación de cualquier forma.

La discusión en el Congreso inició en junio de 2006, con un procedimiento que ha sido calificado de antidemocrático y elevado a otras instancias, como la Sala Constitucional, entre otras cosas porque la comisión que dictaminó el TLC, si bien recibió a algunos grupos contrarios al tratado, se negó a recibir a más de 60 grupos que habían solicitado audiencia, rechazó consultar a los pueblos indígenas tal y como fue recomendado por la asesoría técnica legislativa en cumplimiento del Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y elaboró el dictamen sin haber discutido y votado más de 300 mociones pendientes y sin haber



El 21 de agosto de 2007, unos 800 estudiantes y profesores protestaron contra la resolución del 12 de julio del Tribunal Supremo Electoral, que estableció que el personal de la Universidad no podía utilizar fondos públicos para hacer campaña en contra del CAFTA. (Foto: Juan Carlos Ulate, Reuters)



Trabajador con la compañía estatal de energía y telecomunicaciones, Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), que ofrece sus servicios a bajo precio. Es cierto que el ICE será desmantelado y privatizado bajo CAFTA.

entrado a la discusión del fondo del tratado.

Los diversos sectores de oposición vieron frustrados sus intentos de ser escuchados, ya que aún los que tuvieron acceso a las sesiones de la comisión encontraron que no se discutía ni había ningún interés por profundizar en los contenidos del tratado. El esfuerzo estaba puesto en señalar los tiempos disponibles para hablar y los/as mismos/as legisladores/as tenían limitaciones para poder intervenir, ya que se les medía el tiempo de sus participaciones y dentro de ellas estaba el tiempo para las respuestas. La farsa “democrática” en que se discutió el proyecto puso, una vez más, de manifiesto el cambio de rumbo que tomaba el país: se había terminado la institucionalidad democrática que antes había obstaculizado la aprobación del tratado y se recurría continuamente a procedimientos amañados y autoritarios.

El creciente movimiento de oposición al TLC, a pesar de la multimillonaria campaña realizada por sus defensores, llevó a una creciente polarización del país entre quienes defendieron y quienes adversaron el tratado. Sin embargo, de las mismas filas del movimiento opositor salió la propuesta que parece haber sido retomada por sus defensores como el camino para la superación del estancamiento: la realización de un referendo que tuvo lugar el 7 de octubre de 2007.

Las razones de la resistencia en Costa Rica: amplio desarrollo del estado social

Amplia cobertura de los servicios públicos

El desarrollo del estado social en Costa Rica, desde la década de los años 40 hasta la década de los años



El muro de la dignidad, donde las personas eran libres de publicar sus puntos de vista sobre el CAFTA. (Foto: Julia Ardón)

setenta del siglo veinte, condujo a una importante expansión de los servicios públicos, comparativamente mejor que la alcanzada en otros países de la región. A pesar de la aplicación de políticas neoliberales, que se iniciaron en la década de los ochenta,³ aún se conservan índices sociales altos: el índice de desarrollo humano es de 0.838 (correspondiente al lugar 47 en todo el mundo), el analfabetismo es apenas del 4%, la cobertura del seguro de salud abarca aproximadamente a un 82% de la población, la esperanza de vida al nacer es de 78 años, la población con acceso a agua potable es de un 75%, la cobertura de energía eléctrica es de 97% y la de telefonía de 31.6 líneas por cada 100 habitantes. Además, el país tiene unas de las tarifas más bajas en el continente para la electricidad, telefonía fija, celular e internet.⁴ Esto ha sido posible en el contexto de un proyecto de sociedad que garantiza que ciertos servicios estratégicos sean ofrecidos por el Estado, bajo una lógica solidaria y con amplia cobertura.

Esta expansión de los servicios públicos constituyó y constituye un elemento central de la actual resistencia: la población que ha tenido acceso a estos servicios sabe claramente lo que puede perder y ha demostrado su determinación a defenderlos.

Amplio y prestigioso sector intelectual

Como parte del Estado Social se desarrolló en el país un sistema universitario de alto nivel y, sobre todo, con la autonomía suficiente para permitir el surgimiento de un pensamiento crítico en un importante sector de profesionales. Este sector se dio a la tarea de analizar el TLC para poder tomar posición frente al mismo. Con ello, la oposición no sólo ha superado el mero discurso y se ha basado en el análisis específico del texto, sino que conforme se fue conociendo más el contenido del tratado se fue ampliando la crítica, creciendo la preocupación

sobre sus implicaciones y aumentando el compromiso del sector intelectual en la lucha para impedir su aprobación. Desde el mismo año en que concluyó la negociación se inició la producción de materiales de todo tipo desde una gran cantidad de libros y mucho más de artículos, varios videos y material de audio, folletos de divulgación, volantes, canciones, poemas, retahílas, afiches, teatro, etc. que han permitido difundir el análisis sobre los contenidos del TLC. La producción de materiales fue acompañada de una amplia divulgación y diálogo con comunidades desde las más cercanas a la meseta central hasta las más alejadas comunidades rurales y pueblos indígenas. Se utilizaron diversas metodologías de educación popular para “bajar” el contenido sumamente denso y confuso de las casi tres mil páginas del TLC y se contó con el apoyo de cientos de activistas dispuestos a ceder tiempo, dinero y conocimiento en estas acciones.

La población, ya de por sí inquieta y desconfiada por la enorme propaganda de los defensores del tratado fue conociendo contenidos que le han permitido comprender las implicaciones del tratado y tomar posición en contra. Al mismo tiempo se fue creando el germen de la organización aglutinada después en los más de 130 comités patrióticos establecidos espontáneamente a lo largo y ancho del país.

Institucionalidad democrática con cierto nivel de funcionamiento

Hasta antes del gobierno actual, que se inició en 2006, la institucionalidad democrática funcionaba relativamente. Los procedimientos parlamentarios impedían la aprobación de leyes o tratados internacionales de manera precipitada y se contaba con la presencia de un sector numeroso, en el parlamento, que se oponía a la aprobación del TLC. El control del ejecutivo lo tenía un sector que conservaba el estilo de gobierno tradicional en el país, tendiente a favorecer el consenso y a buscar mecanismos de entendimiento cuando se enfrenta la posibilidad de un estallido social. Así, el tratado se mantuvo sin siquiera iniciar la discusión parlamentaria por mucho tiempo.

Esto cambió con la administración Arias, como veremos más adelante. Pero durante el período que va de principios del 2004 a principios del 2006, las reglas puestas por los mismos sectores gobernantes les impedían avanzar en la aprobación del tratado. Por ejemplo, el ejecutivo instaló una “comisión de notables”, que tardó en emitir una ambivalente declaración. Todo esto dio tiempo a que se divulgaran más los impactos fundamentales que éste tendría de ser aprobado, y permitió un amplio crecimiento del movimiento de oposición.

Variedad y heterogeneidad de la participación

El movimiento contra el TLC condujo a la confluencia de amplios y variados sectores de la población. Por un lado, participaron representantes de todo el movimiento social: sindicatos, campesinos, estudiantes, indígenas, cooperativistas, ecologistas, profesionales, mujeres, algunos sectores de diversas iglesias, artistas. Por otro lado, hubo pronunciamientos de instituciones de prestigio en contra de la aprobación del tratado: tres de las universidades públicas hicieron pronunciamientos fundamentados en análisis a fondo y en las cuatro se formaron frentes de lucha contra el TLC. La Defensoría de los Habitantes también se pronunció en contra y elaboró

³ Desde la década de los ochenta del siglo veinte se inició la aplicación de políticas neoliberales que han ido modificando esta orientación, aunque la resistencia social, el estilo de gobierno y el “colchón” que ha dejado la política social previa permiten que aún, a nivel de indicadores, no se enfrente una situación social muy deteriorada. Sin embargo, como resultado de estas políticas, hay un marcado deterioro en la calidad de los servicios públicos, así como en la distribución del ingreso y en la presencia de lo que se ha llamado “flexibilidad” laboral.

⁴ Datos de: Foro Mundial sobre Educación, Educación para Todos, informe de país. En www.unesco.org; Programa Estado de la Nación. En: www.estadonacion.or.cr; Fumero Paniagua, Gerardo. “El Estado solidario frente a la globalización. Debate sobre el TLC y el ICE”, San José, Costa Rica, 2006.

otro amplio y detallado informe. Finalmente, se formó un Frente de apoyo a la lucha contra el TLC, encabezado por el rector de una de las universidades públicas.

También se sumaron, activamente, al movimiento destacadas figuras en el campo artístico e intelectual (varios premios nacionales, por ejemplo) y muchos/as artistas de gran reconocimiento. Desde el campo político participaron dos expresidentes, varios ex candidatos a presidente (de partidos grandes), varios ex jefes de instituciones públicas, ex ministros, ex primeras damas. Incluso dentro del Partido Liberación Nacional (actualmente en el gobierno) formó un frente contra la aprobación del tratado. Por último, un sector de empresarios tuvieron una participación muy destacada, entre ellos productores arroceros, de productos genéricos, pecuarios, etc. y se formó una Organización de Empresarios por Costa Rica que se opone a la aprobación del TLC.

Estos hechos dieron una gran legitimidad al movimiento de rechazo al TLC y, lograron frenar la intensa campaña mediática que centró sus ataques en algunos dirigentes sindicales, creyendo que con ello lograrían desprestigiar el movimiento. Lo cierto es que un sector creciente de la población percibió la participación de todas aquellas personas y reconocieron también que son los grandes empresarios y el gobierno los que defienden el tratado. A esto se sumó un nivel de desconfianza que tienen los/as costarricenses cuando algo se les intenta imponer: parte del rechazo se generó, precisamente, en la multimillonaria campaña publicitaria y en la insistencia del gobierno en que se requería la aprobación del TLC para sacar adelante al país. Hay que recordar que este gobierno inició su gestión, en medio de cuestionamientos sobre la reelección presidencial y sobre el resultado de las elecciones, con el apoyo de sólo una cuarta parte de los/as votantes.

A la variedad de los sectores que participaron en el movimiento hay que agregar la diversidad de formas de participación y de expresión que se han utilizado. Se formaron comités y frentes de lucha en todo el territorio nacional, y éstos organizaron diferentes tipos de actividades, casi siempre en contacto más personal con la gente y, en ese sentido, muy distante de la manera impersonal en que los defensores del TLC se relacionan, ya que es, sobre todo, a través de los medios.⁵ Este trabajo fue creciendo de manera que cada semana aparecían nuevos comités o frentes de lucha en diferentes comunidades.

Organización de la resistencia

Consideramos que la resistencia frente a la aprobación del TLC tuvo cuatro momentos iniciales:

Antes de la firma del TLC

En este período, durante el 2003 y principios del 2004, el movimiento estaba dividido sobre todo entre dos sectores: el que se oponía a cualquier tratado de libre comercio con Estados Unidos y el que buscaba incorporar algunas disposiciones en el tratado que se estaba

⁵ No hay que ignorar su presencia en algunas empresas donde dan charlas a un público cautivo al que atemorizan con que perderán su trabajo si no se aprueba el TLC. Como en Costa Rica no existe sindicalismo en el sector privado (no hay libertad sindical) sólo los defensores del TLC tienen acceso a estas empresas, que son sobre todo las de zonas francas.



Costarricenses utilizan una enorme variedad de medios para expresarse en contra del CAFTA (febrero de 2007)

negociando. Así, había mucha división y dispersión y se hacían esfuerzos separados para enfrentar el proceso de negociación.

Ninguno de los sectores conocía realmente lo que estaba quedando el tratado, ya que sólo se tenía acceso a los informes de COMEX y no a los documentos que iban saliendo de la negociación. Ni siquiera quienes buscaban incorporar disposiciones y participaban en el llamado "cuarto adjunto" tenían acceso a los documentos ni a la evolución de la negociación, pues el equipo negociador buscaba asesoría y acuerdos con el sector empresarial y ocultaba información al resto de los/as participantes.

Entre la firma y las elecciones de febrero de 2006

Al finalizar la negociación del tratado y, finalmente, publicarse sus contenidos, quienes habían venido participando con diversas posiciones y expectativas pudieron conocer sus verdaderos alcances. Con ello, quienes habían intentado incorporar algunas disposiciones menos desfavorables, en cualquiera de los temas, comprendieron que nada en el TLC favorecía a ningún sector que no fuera el capital transnacional y sus representantes internos. Por ello, la posición de los sectores opositores adquirió una mayor unidad pues todos se oponían a la aprobación de este tratado. La diferencia era ahora entre quienes planteaban que debía renegociarse o rechazarse de plano. Entre los primeros están quienes, en la última etapa, conducen el movimiento a la realización del referendo.

Aún así, se realizaron esfuerzos unitarios con mejores resultados que en la etapa anterior y se formó una comisión de enlace donde se establecían algunos mecanismos de vinculación entre los diferentes sectores opositores al tratado. Estos instrumentos unitarios no abarcaron la totalidad del movimiento, pero permitieron realizar acciones con la participación de todos. Siempre se mantuvo el espacio para las acciones que surgían de diferentes comunidades o sectores, con amplios despliegues de creatividad, mucho trabajo personal y mucha producción intelectual y de material de divulgación.

Después de las elecciones de 2006

Las elecciones de 2006 conducen al inicio de la administración Arias, que define como eje de su proyecto la



El 26 de febrero de 2007, unos 200.000 costarricenses salieron a la calles de San José para decir NO al TLC.

aprobación del TLC y de las leyes complementarias a su ejecución. Esto facilitó la unidad del movimiento en contra del TLC porque no había negociación posible con el gobierno y no había renegociación posible del tratado. La lucha se definió como la lucha contra el TLC sin calificativos.

El gobierno amplía su campaña y se hacen movimientos legislativos para la aprobación del tratado y de las leyes complementarias. El proyecto avanza en la comisión de asuntos internacionales –con las deficiencias que se mencionaron antes– que, finalmente, lo dictamina y lo envía al plenario.

El movimiento de rechazo crece, se forman nuevas coordinadoras y frentes de lucha y se realizan las dos manifestaciones más grandes en contra de la aprobación del tratado: una en octubre de 2006 y otra en febrero de 2007. Las manifestaciones tenían una expresión central en el centro de San José, pero había movimientos simultáneos en varios puntos del país. La polarización del país se ampliaba y, con ella, la tensión social.

Fue entonces cuando se pasó a la cuarta etapa.

Institucionalización del movimiento

Dentro del mismo frente opositor al tratado surgió un grupo de ciudadanos que propuso la realización de un referendo. Cuando se inició el planteamiento, antes de las elecciones de 2006, podía haber algunos argumentos a su favor, aunque éste también era un tema que dividía al movimiento. Sin embargo, cuando se presenta ante el Tribunal Supremo de Elecciones (TSE) una petición para la realización de un referendo que definiera el futuro del TLC, ya se había pasado por un proceso electoral en el cual el papel de dicho tribunal había sido



Cartel pidiendo un masivo voto del “NO” en el referéndum

(Foto: cortesía de la Asociación Nacional de Empleados Públicos y Privados, ANEP)

sumamente cuestionado. Esta petición fue, inicialmente, rechazada por el TSE.

No obstante, después de la manifestación multitudinaria de febrero de 2007, y en un aparente acuerdo con el gobierno, el TSE aprueba la realización de un referendo, solicitado por el poder ejecutivo y aprobado por el legislativo, que se realizó en octubre de 2007. Con esta resolución, a nuestro juicio, se institucionalizó el movimiento y los gobernantes se apropiaron de la lucha que pasó, ahora, a su propio campo.

Las condiciones en que se realizó el referendo en Costa Rica no garantizaron, como algunos/as previeron, una participación equilibrada. Primero, los medios de mayor difusión en su mayoría tuvieron una posición claramente favorable a la aprobación del tratado y no informaron ni permitieron el acceso del movimiento opositor. Segundo, el TSE no garantizó el acceso equilibrado de los dos sectores a los medios ni entregó recursos para ser utilizados en la difusión de las posiciones por lo que los defensores del tratado contaron con recursos multimillonarios otorgados por sectores empresariales, mientras los opositores tuvieron que continuar con el trabajo personal o en espacios pequeños. Tercero, el TSE dispuso que los fiscales del referendo fueran nombrados por los partidos políticos, lo que también dificultó el trabajo del movimiento opositor, que no estaba inscrito en ningún de ellos. Cuarto, el TSE dictó disposiciones que pretendieron impedir la participación de las universidades públicas, alegando que usan recursos públicos, pero en una clara y peligrosa violación de la autonomía universitaria, mientras acepta que el presidente y sus ministros utilicen su tiempo –y los recursos públicos– para hacer campaña a favor del tratado. “Vamos a hacer un trato”, dijo sin ambages el Presidente Arias en reunión oficial con ciudadanos de una alejada



Votando en el referéndum sobre el TLC, el 7 de octubre del 2007

comunidad de la zona el sur del país, “ustedes votan por el TLC y nosotros les construimos un gran aeropuerto”.

Así, el futuro del TLC fue definido en un proceso electoral amañado y no en la lucha social que se había venido desarrollando. Pero peor aún, ese proceso electoral no tuvo las condiciones mínimas para garantizar que la población accediera a la información de ambas posiciones y las dudas fundamentadas sobre la imparcialidad del TSE fueron hechos consumados.

Sin embargo, hay que destacar que el movimiento y la organización se multiplicaron ante la perspectiva del, con la creación de más de comités y la multiplicación de formas de divulgación de los contenidos del tratado. Este movimiento podría ser el germen de un proceso que, más allá de la aprobación o el rechazo del TLC, conduzca a una transformación social de carácter más radical.

Síntesis de la etapa antes del referendo

En Costa Rica se generó un amplio movimiento de rechazo al tratado de libre comercio, entre otras cosas porque en el país existió un estado social con un relativo desarrollo. Esto permitió la expansión de los servicios públicos, que hicieron que la población quiera conservarlos; la presencia de un importante sector intelectual que condujo a que el tratado no se combatiera simplemente con discursos, sino con análisis de sus contenidos y el reconocimiento de sus verdaderos alcances; la existencia de una institucionalidad democrática que, hasta antes del 2006, funcionaba hasta cierto punto y obstaculizaba la aprobación del tratado sin una discusión parlamentaria más o menos prolongada.

El movimiento del NO logró incorporar a sectores amplios y variados de la población, dificultando a sus defensores la ofensiva por la presencia de muchas figuras prestigiosas en diferentes ámbitos intelectuales, culturales, artísticos y políticos, así como por la participación de instituciones prestigiosas como las universidades públicas y la defensoría de los habitantes.

El movimiento del NO mostró que es posible enfrentar el poder económico y mediático con el trabajo más personalizado, sistemático y bien fundamentado.

El movimiento del NO evolucionó desde una oposición



Las (no tan secretas) papeletas del referéndum (Foto: internet)

dividida hasta una gran unidad, desde una oposición “de la calle” hasta la institucionalización del movimiento. Esto condujo a la definición sobre el futuro del TLC en un referendo dirigido por un tribunal de elecciones cuestionado en el último proceso electoral y con reglas que no garantizan el equilibrio.

El movimiento del NO permitió el surgimiento de diversas expresiones sociales y de formas organizativas y de participación que, podemos esperar, serán el germen de la construcción de una sociedad opuesta a la que impulsa el TLC: donde se conserva la soberanía sobre los recursos naturales, el territorio, las decisiones, la aplicación de la justicia, el derecho a legislar. Donde la vida sea más importante que el comercio y las personas sean más importantes que las ganancias. Donde los esfuerzos se orienten al desarrollo solidario de las potencialidades humanas y no a la competencia y el fortalecimiento de las grandes corporaciones.

El desenlace frustrante y esperanzador

Como es sabido, el TLC consiguió el 7 de octubre una votación mayor a su favor. Si bien técnica y aparentemente podemos decir que no hubo fraude directo en las urnas, sí podemos hablar con certeza de condiciones asimétricas de las partes y de un fraude mediático. También podemos hablar de que, en el futuro, el gobierno estará bajo la mira cercana del movimiento social gestado en esta lucha que permitió abrir espacios para imaginar un modelo de sociedad diferente en los términos preliminares expuestos en los párrafos anteriores. ¿Cuál es el balance de la situación a un mes del aturdimiento inicial que los resultados provocaron en las filas del NO?⁶

El referendo: legitimador del proyecto neoliberal

El movimiento del NO, con su riqueza social y cultural, con sus formas alternativas de participar en el accionar político nacional, tenía su espacio fuera de la institucionalidad controlada por los sectores gobernantes, como

⁶ Invitamos a los y las lectoras a leer algunos otros artículos que se han escrito como evaluación de la situación luego del referendo. Entre otros: Vargas Solís, Luis Paulino. El Movimiento Ciudadano más allá del referendo | Noviembre 17, 2007. www.tribunademocratica.com/2007/11/el_movimiento_ciudadano_mas_alla_del_referendo.html Gallardo, Helio. *Análisis de la coyuntura actual costarricense*. Noviembre, 2007.



(Foto: Julia Ardón)

había sido hasta ese momento. Sin embargo, la convocatoria del referendo utilizó los argumentos ideológicos más arraigados en nuestro pueblo y fueron muy pocas las voces que señalaron su carácter desmovilizador y tramposo.

Oscar Arias ya había utilizado los mecanismos de la “democracia electoral” en contra del movimiento popular, cuando “salvó” la guerra de Estados Unidos contra el gobierno sandinista, al proponer unas elecciones generales. Su experiencia en estos campos y la elaboración de una estrategia, aparentemente en conjunto con el TSE, las cámaras empresariales, la embajada de Estados Unidos y los medios de comunicación nacionales e internacionales, no podían conducir sino a la legitimación del TLC, ahora aprobado por la “mayoría” electoral del país. Incluso la Sala Constitucional participó en la estrategia al abstenerse de señalar las clarísimas inconstitucionalidades del tratado.

El proceso del referendo estuvo, al igual que las elecciones nacionales, viciado de nulidad. Primero porque el TSE no fue imparcial:

- no aplicó ninguna norma que garantizara la igualdad de oportunidades para los dos bandos en disputa; publicó en los principales diarios nacionales y como “resumen del TLC” un texto elaborado por el grupo Estado de la Nación, totalmente parcializado a favor del Sí;
- no impidió irregularidades como las amenazas y campañas del miedo que se desataron en las empresas;
- permitió la injerencia de sectores que no debían participar, como figuras públicas de la administración Bush y del embajador de Estados Unidos que personalmente participó en campañas de publicidad y visitas a empresas, incluso durante los días de tregua.
- Durante estos mismos días, el TSE también permitió la participación por televisión a favor del SI del presidente de la república y de su hermano, el ministro de la presidencia, en clara violación legal del artículo 24 del reglamento de la Ley del Referéndum.

Segundo, porque los medios no permitieron el acceso,

no digamos a las posiciones de ambos sectores, sino a la información que la población tenía derecho a conocer.

Tercero, porque el gobierno participó de lleno y con recursos de todos/as nosotros/as en la campaña del Sí, utilizando todos los mecanismos de amenaza y generación del miedo, también a la vista y permiso del TSE.

En estas condiciones no podía esperarse un resultado favorable al NO y, de haberlo habido ¿lo hubo? ni siquiera lo sabríamos porque no hubo representación adecuada en todas las mesas electorales.

Los comités patrióticos: germen de una sociedad alternativa

En el terreno de la institucionalidad desgastada y corrupta de nuestro país, la lucha contra el TLC ya estaba perdida desde que se aceptó participar en el referendo. Sin embargo, fue en el proceso del referendo en el que los llamados comités patrióticos adquirieron mayor fuerza y dinamismo.

La mayoría de estos comités han participado no sólo con los medios alternativos que se han señalado sino, sobre todo, con autonomía y horizontalidad, con creatividad y espacios para los/as distintos participantes, sin regulaciones asfixiantes ni dirigentes auto ungidos/as y con la voluntad y determinación que se requiere para reconstruir la sociedad. Son, entonces, potenciales sustitutos de la institucionalidad existente.

Pero no podemos esperar que todos los comités patrióticos sigan el mismo rumbo. Los habrá (o los hay) controlados por los/as dirigentes autoproclamados o por los partidos políticos que los orientan según sus propios intereses. Los habrá (o los hay) enredados en la institucionalidad existente y sin la capacidad necesaria para sacar las lecciones de la experiencia pasada. Pero algunos serán capaces de reconocer el momento en que se realizan sus acciones y podrán constituirse en el basamento de una nueva institucionalidad en la cual sean los diversos sectores populares los que definan y controlen el rumbo que debe seguir el país.

Dos años de CAFTA:

profundos impactos producidos en América Central y República Dominicana

GRAIN (Noviembre 2007)

Una recorrida por los distintos países que ya han firmado y tienen el DR-CAFTA en vigencia es suficiente para observar como a casi dos años de su firma no solo no se han producido ninguno de los supuestos efectos benéficos que traería sino que por el contrario en amplios ámbitos de la sociedad ya se sienten sus impactos negativos.

Quizás es en el ámbito de la producción industrial y agrícola donde los impactos sobre la sociedad son ya más visibles. Pero no se debe dejar de lado todas aquellas transformaciones que el DR-CAFTA ha traído consigo y que tendrán impactos a largo plazo sobre cada una de las sociedades: los cambios legislativos, la imposición de legislación sobre derechos de propiedad intelectual, el "trato nacional" para las empresas transnacionales, etc..

Honduras: fue uno de los países más afectados por el impacto fiscal por las políticas de desgravación arancelaria que promueve el Tratado ya que aceptó en forma inmediata la desgravación total del 74,4% a las importaciones estadounidenses, ello ha implicado una disminución de ingresos tributarios de 148 millones de dólares (1).

- Honduras invadida de transgénicos: La posición asumida en un principio por la Secretaría de Agricultura y ganadería (SAG) a mediados del 2007 de frenar la producción de maíz transgénicos en el país, fue modificada dadas las presiones de las transnacionales agroindustriales y de la Secretaría de Recursos Naturales (SERNA) que invocaron al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (CAFTA) para suspender la iniciativa de la SAG (8)
- Honduras: las importaciones de mercancías se incrementaron durante el primer trimestre del 2007 en 24 por ciento en relación al año anterior, al pasar de 1,177 a 1,459 millones de dólares mientras las exportaciones observaron una caída de 6.1 por ciento, al pasar de 178.1 a 167.2 millones de dólares (9).
- República Dominicana: En el caso de República Dominicana ha habido una reducción de ingresos tributarios de un 2,91% (727 millones dólares), lo que ha hecho que el Gobierno promueva reformas fiscales orientadas a incrementar el monto de los impuestos a las y los contribuyentes (1).
- El Salvador: una de las promesas del TLC, es que este propiciaría un incremento de las exportaciones que permitiría reducir el déficit de la balanza comercial. Después de un año de aplicación del TLC, las exportaciones crecieron un 3.8%, mientras que las importaciones un 11% produciendo un aumento del déficit comercial de 19%, llegando este a más de 4,100 millones de dólares (3).

- Nicaragua: los mercados nicaragüenses fueron inundados de productos industriales de Estados Unidos. En el período abril/2006 - marzo/2007 el monto importado de bienes desde los Estados Unidos de América alcanzó USD649.7 millones, lo que refleja un crecimiento de 27.5% con respecto al período abril/2005 - marzo/2006 (USD509.4 millones).
- Guatemala: El sector textilero cerró durante el año 2007 35 fábricas y perdió más de 17 mil empleos, pese a las promesas de una reactivación tras la vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. Aunque la rama textil fue una de las que más propugnó por la firma del pacto, en la práctica no obtuvo ninguno de los presuntos beneficios atribuidos al tratado (4).

En términos regionales algunos de los hechos comprobados son:

- Las importaciones provenientes de Estados Unidos han crecido en todos los países: El Salvador (11.7%); Honduras (26%); Nicaragua (27.5%); República Dominicana (13.5%) (1).
- Todos los países que han ratificado el TLC han visto crecer el endeudamiento nacional con los Estados Unidos, y también han visto inundarse sus mercados nacionales de bienes, servicios y materias primas importadas de dicho país" (5).
- La inversión extranjera también disminuyó de manera significativa, durante el primer año de vigencia del TLC: cayó un 42% (-\$180 millones) en El Salvador; -



“Si Nicaragua está mejor que nosotros [bajo el TLC] ¿porque se vienen los nicarageünses para acá?” dicen en este periodico costarricense del 3 de septiembre del 2007 (Foto: Quest-Nicanet)



En marzo de 2005, como parte de la lucha, el Bloque Anti-imperialista pintó un mural denunciando los TLC y a los que están vendiendo Guatemala a los Yankees. (Foto: Indymedia)

\$182 millones en Honduras; un 3.8% (-\$23.4 millones) en República Dominicana, y en Nicaragua solo se recibieron \$57.8 millones, en el 2006 (5).

- También se encontró que “se consolida el desmantelamiento de la economía campesina” en la región. “En cada uno de los países, el déficit de la balanza comercial agrícola se ha acrecentado, pues las importaciones de granos básicos aumentaron, y los precios de éstos se han incrementado de manera drástica, al ser estas importaciones controladas por unos cuantos grupos que concentran el mercado y se dedican a la especulación.” (5)
- En lo que respecta al derecho al conocimiento y a la salud, el balance encontró que “bajo las reglas del TLC se limita ya, y prohíbe, la producción de medicinas genéricas, con lo que el encarecimiento de los productos está empezando a atentar contra el derecho a la salud de las personas, así como a afectar a las industrias farmacéuticas nacionales” (5).
- Las restricciones a los medicamentos genéricos limitan el acceso a medicamentos baratos, tomando en cuenta que las diferencias en precios entre los productos patentados y genéricos son abismales, siendo los primeros superiores hasta en más de un 300 %, lo cual se traduce en un evidente perjuicio en contra de las personas de bajos ingresos (7).
- Un Informe elaborado por la Red Regional de Monitoreo DR-CAFTA añade que “mediante las reglas



(Photo: Quest-Nicanet)

de propiedad intelectual, que prohíben el uso de marcas, videos, sonidos y hasta olores, se está afectando también el derecho al trabajo de miles de personas que dependen de los mercados informales para subsistir, dado el desempleo al que el mismo TLC contribuye, por ejemplo, en el campo. Esta prohibición ha ido acompañada de un aumento desmedido de acciones represivas y violatorias de la dignidad de las personas y de sus derechos humanos.” (5)

- El 2 de julio del 2007 en El Salvador se realizó una protesta popular pacífica contra el lanzamiento de la Política Nacional de Descentralización y la inauguración de un proyecto de agua que significaba la puerta de entrada a la privatización del agua a nivel nacional (5). Esta manifestación fue brutalmente reprimida con dirigentes detenidos y decenas de heridos. Toda esta situación parte de que para el CAFTA-DR el agua es una mercancía, susceptible de comercio. A partir de la ratificación del CAFTA-DR se afectan las posibilidades de implementar medidas tendientes a la conservación del recurso, y a través de la concesión de los servicios se potencia el proceso de privatización de los servicios de agua potable y saneamiento (6).

El panorama es claro, como en todos los TLCs el objetivo del CAFTA-DR es poner todo el patrimonio de los pueblos de Centroamérica y R. Dominicana bajo el control de las grandes corporaciones y en poco tiempo los efectos se han hecho evidentes. Por supuesto que todos estos impactos están llevando a una nueva ola de movilización popular para la resistencia en la región, que se suma a la positiva experiencia de la Sociedad Civil en Costa Rica, que en estos momentos está siendo comparada por los movimientos. Los dos frentes en los que se vislumbran acciones son la denuncia de los impactos y el rechazo al CAFTA así como también la lucha contra los nuevos TLC en marcha (fundamentalmente el acuerdo UE-Centroamérica).

Notas

- 1- TLC deja saldo negativo en Centroamérica y República Dominicana
<http://www.informa-tico.com/php/expat.php?id=17-09-07012632&esPrimerArticulo=&ed=166&fecha=17-09-07&foro=>
- 2- Informe Preliminar de Monitoreo del TLC a un año de entrada en vigencia
www.informa-tico.com/attachs/17-09-070126321652474.doc
- 3 Comunicado del Bloque Popular Social a un año del CAFTA
<http://www.simpatizantesfmln.org/index.php?name=News&file=article&sid=2641>
- 4 Textileros guatemaltecos en crisis tras TLC con Estados Unidos,
http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=10492&lang=es
- 5 Hacen balance regional del primer año
<http://resonoco.nireblog.com/post/2007/09/26/hacen-balance-regional-del-primer-ano>
- 6 Reprimen salvajemente manifestación contra privatización del agua en El Salvador
<http://www.radiomundoreal.fm/rmr/?q=es/node/23038>
- 7 CAFTA-DR y los Derechos Económicos, Sociales y Culturales en El Salvador
http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=9182&lang=es
- 8 Honduras: los Hijos y las Hijas del Maíz y la Tierra: “exigimos se detenga la invasión transgénica”
<http://www.biodiversidadla.org/content/view/full/35807>
- 9 Cafta dispara importaciones
http://www.laprensahn.com/ediciones/2007/05/28/cafta_dispara_importaciones

¿Integración o libre comercio?

Poca voluntad para superar los escollos

Raúl Zibechi (Agosto 2007)

El año 2007 puede pasar a la historia como el del fin de las esperanzas de una integración regional diferente a la que pregonan los mercados y el capital transnacional.

En los últimos años se han venido acumulando en el Cono Sur, una de las zonas donde han surgido gobiernos progresistas y de izquierda, un conjunto de hechos que suponen la profundización del modelo neoliberal pero ahora de la mano de gobiernos que se reclaman contrarios al Consenso de Washington.

Esta profundización del modelo asume varias características: la conversión de los países del Mercosur en una "república sojera" con una producción superior a los 100 millones de toneladas de soja; la creciente alianza de los gobiernos de Uruguay y Brasil con los Estados Unidos para avanzar hacia la liberalización comercial; la opción por el etanol y el monocultivo de caña de azúcar realizada por Luiz Inacio Lula da Silva, que profundizará el carácter subimperial de su país. Por otro lado, la profundización del modelo neoliberal no hace más que insuflarle fuerza política y social a las derechas, como quedó en evidencia en las elecciones de la capital argentina con el triunfo del empresario Mauricio Macri.



Con el proyecto del etanol la extranjerización de la economía brasileña, y con ella la de toda la región, subirá un nuevo peldaño. Cuando Lula llegó al gobierno, el 1 de enero de 2003, la participación de filiales extranjeras en la industria había trepado del 31% en 1985 al 40%, según un estudio divulgado por el ex presidente del Banco Nacional de Desarrollo, Carlos Lessa. De las 500 mayores empresas del agronegocio, que controlan casi todo el PIB agrícola de Brasil, seis son estatales, 388 brasileñas y 106 extranjeras. Pero entre las 50 mayores hay sólo 22 brasileñas y 28 extranjeras. Sólo la empresa Adecoagro, que pertenece a George Soros, va a invertir 800 millones de dólares en usinas de etanol. Cargill compró el 63% de Cevasa, la mayor usina de etanol del país. Según el Banco Central sólo en lo que va de 2007 ingresaron a Brasil 6.500 millones de dólares para ser invertidos en la producción de etanol.

A mediados de 2007 se supo que los grandes bancos de Brasil siguen acumulando las mayores ganancias de su historia. La contracara de esta amistosa apertura al capital financiero es la creciente militarización de las favelas de Rio de Janeiro. Con la excusa de los Juegos Panamericanos celebrados en julio en Rio, se expulsó violentamente miles de familias de sus hogares por el único delito de vivir en los alrededores de los locales deportivos, se persiguió como nunca a los vendedores ambulantes y a los que viven en las calles. Esta verdadera "limpieza social" va de la mano de una inversión de 2.600 millones de dólares en los Juegos. La criminalización de la pobreza no es más que el anverso de la alianza con el capital financiero.

Lo que sucede en Brasil es fotocopia de lo que viene pasando hace 17 años en Chile bajo un gobierno de alianza entre la democracia cristiana y los socialistas. Y no está muy lejos de la política que promueve el gobierno uruguayo, cuya ministra del Interior prometió mano dura con los manifestantes radicales mientras el presidente Tabaré Vázquez estrecha su alianza con Washington. En Argentina, organismos de derechos humanos denuncian que el "gatillo fácil" (la muerte de jóvenes pobres a manos de la policía) sigue creciendo pese al discurso de Néstor Kirchner contra el genocidio de la dictadura militar.

Contradicciones regionales

Lula alcanzó a comienzos de julio acuerdos estratégicos con la Unión Europea. La I Cumbre UE-Brasil, en Lisboa, tuvo en el cambio climático uno de sus ejes que se traduce en el impulso a los agrocombustibles. En la reunión empresarial paralela a la cumbre se firmó la asociación de Petrobras y la portuguesa Galp para la producción de 600 mil toneladas anuales de aceites vegetales en Brasil para su comercialización en Europa una vez transformadas en biodiesel. Este tipo de acuerdos alejan la posibilidad de que el Mercosur camine hacia la soberanía y la seguridad alimentarias.

El presidente brasileño apuesta a una integración sobre la base de la Iniciativa de Integración de la Infraestructura de la Región de América del Sur (IIRSA), que consiste en 300 megaproyectos para la conexión física del continente. Financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) de Brasil, cuenta con suficientes recursos (más de 30 mil millones de dólares) como para impulsar grandes obras (represas, gasoductos, carreteras, puertos) con la finalidad de impulsar el comercio Atlántico-Pacífico, colocando los recursos naturales sudamericanos a disposición del mercado global.

Tal vez por eso las diferencias entre Chávez y Lula pasa-



Las iniciativas de integración regional, como el IIRSA, pueden significar más trastornos sociales y ambientales. (Imagen: FOBOMADE)

ron de la diplomacia a las declaraciones públicas. El presidente venezolano aseguró que no está interesado en el “viejo” Mercosur. Las diferencias entre ambos países son cada vez mayores. Brasil está interesado en los negocios y en posicionarse como potencia regional y global, pero no hace el menor gesto hacia la integración y, sobre todo, no está dispuesto a pagar ningún precio para concretarla. En tanto, Venezuela no deja de tomar iniciativas y hacer a un lado los negocios con tal de fortalecer las alianzas regionales.

El Banco del Sur es otro de los temas en los que no hay acuerdo. Iba a lanzarse en julio durante la Copa América de fútbol en Caracas, pero debió postergarse sin fecha debido a las diferencias de Brasilia. Del Gasoducto del Sur ya ni se habla, pero el gobierno de Lula sigue interesado en un gasoducto entre Venezuela y el Nordeste para favorecer la expansión industrial de esa zona postergada de Brasil. Dos iniciativas necesarias para todos los países de la región muestran a los dos países enfrentados. El gran problema es que las grandes iniciativas no van a avanzar si Brasil, que seguirá siendo el país clave de la región, no deja de poner por delante sus estrechos intereses nacionales.

La forma como el gobierno Lula está abordando las relaciones con sus vecinos más pequeños son una clara muestra de ello. Fernando Lugo, candidato progresista a la presidencia de Paraguay, recordó en una entrevista en *Folha de Sao Paulo* que su país está subvencionando a la industria paulista. El 98% de la energía que produce Itaipú es vendida a Brasil a precios irrisorios, con lo que

este cubre más del 20% de sus necesidades energéticas. Paraguay percibe apenas 250 millones de dólares por la energía que vende, pero al precio del mercado debería ingresar 3.500 millones de dólares.

Lugo apuesta a rever el contrato y aumentar el precio a la mitad de lo que se paga en el mercado. Pero el canciller Celso Amorim se niega a revisar un acuerdo firmado cuando ambos países eran gobernados por dictaduras militares. Paraguay debe importar petróleo pagando precios superiores a los que recibe por vender su energía a Brasil. Por otro lado, Itaipú generó una deuda espúrea, al igual que la represa de Yacyretá construida con Argentina. Pero mientras Kirchner está dispuesto a revisar las cuentas, Brasil se sigue negando. Si esto sucede bajo el gobierno de Lula, se puede imaginar lo que pasará luego de 2010 cuando la derecha retorne a Brasilia.

Con Ecuador las cosas no son mejores. Un informe encargado por el ministro Alberto Acosta estableció que Petrobras incurrió en delitos por la venta de acciones a la japonesa Teikoku y por la apropiación ilegal de un pozo de la estatal Petroecuador. Un delito similar al que llevó a la anulación del contrato con la estadounidense OXY. El gobierno, presionado por los movimientos sociales, estudia la anulación del contrato de Petrobras. Pero el gobierno de Lula presiona a Ecuador a favor de Petrobras, pese a que no es una empresa estatal sino mixta.

Bolivia debió llevar al Parlamento Amazónico su litigio con Brasil por la construcción de dos represas en el fron-



Los pueblos indígenas protestan en el Ecuador: "Muerte al TLC, Oxy y Estado"

terizo río Madera que forman parte de la IIRSA. El gobierno de Evo Morales solicitó una reunión a Brasil para abordar el conflicto, pero el canciller Ceso Amorim, que considera las represas como "estratégicas", ni siquiera tuvo la gentileza de responder a su par David Choquehuanca. Lo cierto es que las obras inundarán más de 500 kilómetros cuadrados de la Amazonia boliviana y que el gobierno Lula adelantó que no está dispuesto a dar marcha atrás. Brasil se molestó por el decreto de Evo que en junio obligó a Petrobras a venderle dos refinerías de petróleo a Bolivia. Brasil abandonó a Bolivia sin la menor intención de cooperar para que pueda industrializar sus recursos naturales y salir así de la postración neocolonial. Lula sigue siendo prisionero de las multinacionales, del sector financiero y de la ambición de elevar a Brasil al rango de potencia.

Venezuela y Brasil

A comienzos de agosto los presidentes Lula y Chávez realizaron dos giras que muestran las contradicciones insalvables existentes en la región. Lula visitó cinco países: México, Honduras, Nicaragua, Panamá y Jamaica, con el objetivo de promover los agrocombustibles. Chávez visitó en las mismas fechas Argentina, Uruguay, Ecuador y Bolivia, para firmar acuerdos que impulsen la integración.

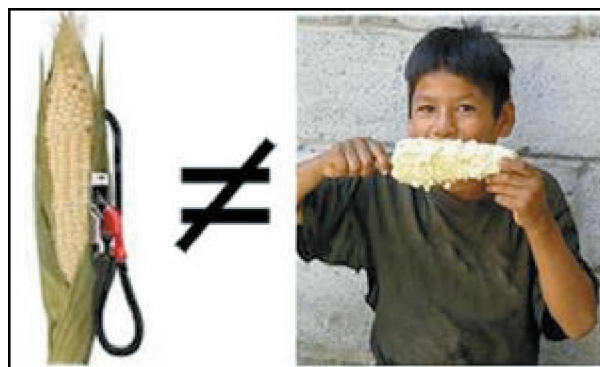
La de Lula podría llamarse la "segunda gira del etanol". La primera, recordemos, la realizó George W. Bush a principios de marzo de este año, cuando llegó a acuerdos de largo plazo con Lula para promover los agrocombustibles. Ahora el presidente de Brasil viajó para promover que empresarios de su país instalen plantas de etanol de caña de azúcar en los países centroamericanos. En México, primera etapa de su viaje, Lula impulsó un acuerdo entre la estatal Pemex y la trasnacional Petrobras para la exploración y explotación de petróleo en aguas del Golfo de México. El acuerdo es interesante para Petrobras ya que la empresa es líder mundial en extracción de crudo en aguas profundas, tecnología que la empresa mexicana no posee.

La izquierda mexicana reaccionó duro. Andrés Manuel López Obrador, víctima de un fraude electoral en las elecciones de 2006 que benefició al actual presidente

Felipe Calderón, advirtió que se puede usar a Petrobras como "punta de lanza" para privatizar Pemex, un objetivo largamente acariciado por las multinacionales. "Lo respeto mucho, pero el movimiento que represento, una oposición real, verdadera, no acepta que se entregue la riqueza petrolera mexicana a extranjeros, bajo ninguna modalidad", dijo López Obrador sobre las gestiones de Lula, según *La Jornada* del 6 de agosto. Según el líder de controizquierda, se pretende que Petrobras busque petróleo en el Caribe y a cambio se quede con una parte de los hidrocarburos encontrados, lo que no implica ningún riesgo porque se sabe dónde están los yacimientos. Detrás de Petrobras, argumenta, llegarían las demás multinacionales.

Sobre los agrocombustibles, Lula dijo que cuenta con el apoyo de México "en la campaña para establecer un mercado mundial de combustibles más limpios, baratos y renovables. Tenemos la oportunidad de democratizar el acceso a nuevas fuentes de energía multiplicando la generación de empleos y diversificando la matriz energética". Es evidente que el presidente de Brasil no se dio por enterado de los argumentos esgrimidos estos últimos meses por Fidel Castro, entre muchos otros, contra esas energías. En Nicaragua, Lula ofreció a Daniel Ortega apoyo para que ese país se convierta en pionero de los agrocombustibles en la región. "Es completamente inadmisibles y un crimen producir etanol derivado del cultivo de maíz", le respondió el nicaragüense.

En Jamaica inauguró una planta de deshidratación de etanol propiedad de inversores jamaicanos y brasileños, y en Honduras y Panamá firmó acuerdos para el desarrollo de los combustibles a partir de caña de azúcar. El diario *Folha de Sao Paulo*, el 5 de agosto, recordó los motivos del interés de Brasil en expandir el etanol en esa región. "El interés es usar América Central como plataforma de exportación a etanol a Estados Unidos; esos países tienen acuerdo de libre comercio con los americanos y no tienen límites para la exportación de etanol". Brasil aporta la tecnología y los capitales, los centroamericanos ponen el trabajo semiesclavo en los cañaverales y así la potencia emergente consigue abrir un mercado protegido al que tiene enormes dificultades para acceder. La forma de pensar de Lula es transparente: "Juntos podemos constituir una potencia económica mundial", le dijo al derechista Felipe Calderón en México.



(Foto: Indymedia Colombia)

La gira de Chávez fue muy diferente. En Argentina firmó un acuerdo con Néstor Kirchner para la compra de 500 millones de dólares en bonos argentinos y se comprometió a comprar una cantidad similar en unos meses. Este acuerdo es vital ya que luego del default de 2001 Argentina no tiene acceso a créditos internacionales.

Además, firmó un acuerdo para la construcción de una planta regasificadora de gas licuado venezolano en Bahía Blanca, ya que Argentina sufre una seria crisis energética. En Uruguay firmó un Tratado de Seguridad Energética con Tabaré Vázquez, por el que las estatales Ancap y Pdvsa trabajarán para duplicar la capacidad de producción de la refinería uruguaya y se crea una empresa mixta para extraer crudo de la Faja del Orinoco, considerada la primera reserva mundial. Con ello Uruguay se asegura energía en el largo plazo.

Esta vez Vázquez y Kirchner coincidieron. “¿Qué otro gobierno del mundo ha hecho otro ofrecimiento de tal magnitud y grandeza?”, dijo el uruguayo. “Los argentinos deberíamos, y debemos, estarle reconocidos, porque siempre que lo hemos necesitado ha estado”, dijo un ministro muy cercano a Kirchner.

Ya en Ecuador, Chávez suscribió una inversión de 5.000 millones de dólares con Rafael Correa para la construcción de una refinería en la provincia de Manabí, para procesar 300 mil barriles de crudo diario. En Bolivia, Chávez, Kirchner y Evo Morales, reunidos en Tarija, lanzan la construcción de una planta regasificadora en el país andino y un pacto de integración energética.

Las dificultades para que Venezuela ingrese al Mercosur

estuvieron presentes en la gira. Hasta ahora los parlamentos de Argentina y Uruguay ratificaron la adhesión del país de Chávez al bloque. Paraguay y Brasil lo vienen demorando. Se sabe que el parlamento de Brasilia no quiere aprobar el ingreso, ya que tiene una mayoría de centro-derecha, aunque el gobierno puede hacer valer sus alianzas. En Buenos Aires, Chávez dijo en una reunión restringida, recogida por *Página 12*, el 8 de agosto, que los roces de Venezuela y Brasil no se deben a “una disputa de liderazgos” sino a “una confrontación de modelos energéticos”.

El problema de fondo es la enorme capacidad del libre comercio para modelar las relaciones entre los países de la región. Al hacerlo, introduce asimetrías y contradicciones que producen un doble efecto: establecen relaciones verticales entre los países y los organismos financieros internacionales, las grandes empresas y los países del Norte y, paralelamente, impiden o dificultan las relaciones horizontales de integración comercial y política entre ellos. En este escenario, los pequeños países tienen aún muchas más dificultades que los grandes para abrirse espacios en unas relaciones internacionales canibalizadas. No es casualidad, por tanto, que ante el fracaso del ALCA la opción de Washington haya sido la de comenzar a negociar TLCs con los pequeños y medianos países.

Colonialismo sobre los recursos y el Tratado Minero Chile-Argentina

GRAIN (Noviembre 2007)

El Tratado Bilateral de Minería entre Chile y Argentina fue firmado en 1997 por los gobiernos y ratificado en el 2000 por ambos parlamentos. Es parte de un conjunto de leyes y normas diseñadas y aprobadas para implementar y hacer efectivo un Acuerdo de Complementación Económica firmado por ambos países en 1991, al que a su vez se le presenta como parte de la implementación del Tratado de Paz firmado en 1984.

Actualmente, 2007, existen más de veinte textos legales -incluido un Tratado para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones - que complementan el tratado minero y constituyen una maraña cada vez más compleja de cláusulas legales destinadas a facilitar las actividades mineras.

El Tratado Minero permite por primera vez la explotación transfronteriza de yacimientos minerales y cubre un área de más de 200000 kilómetros cuadrados. Tanto el texto del tratado como su justificación ante los respectivos congresos lo presentan como una oportunidad única para que ambos países exploten sus recursos mineros, cooperen en la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías mineras, promuevan la "inversión mutua" y protejan la "utilidad pública" y el "interés nacional". En ninguna parte de menciona que el tratado pudiese ser utilizado por las empresas transnacionales para acceder a los recursos binacionales y explotarlos.

A menos de una década desde su ratificación, ha quedado claro que el tratado es una herramienta exclusiva y poderosa para las transnacionales; hasta el momento, ninguna inversión nacional -pública o privada- ha sido aprobada bajo el paraguas de este acuerdo.

Lo anterior no debiera sorprender a nadie. El tratado fue de hecho el resultado de años de presión política por parte de algunas de las empresas mineras más grandes del mundo. Río Grande, Barrick Gold, Flaconbridge, Tenke Mining montaron oficinas nacionales, se unieron a las Cámaras de Minería de cada país y/o desplegaron sus aparatos de presión política. Inicialmente, la presión política produjo "protocolos de facilitación" específicos para cada empresa, los que concedían privilegios y garantías especialmente a Barrick Gold y Falconbridge. Pero el tratado finalmente entregó un marco general que abre la región transfronteriza a cualquier transnacional minera.

Aparentemente, esto no fue suficiente. Se han añadido todo tipo de cláusulas a través de nuevos protocolos cuyos objetivos específicos son facilitar las actividades de las empresas mineras y concederles privilegios y excepciones. Dado que los privilegios pueden ser transferidos a través de la venta de derechos mineros, ellos están plenamente cubiertos por las normas de protección a la inversión. Chile y Argentina deberán montar controles fronterizos especiales, conceder a las empresas mineras acceso a "todo tipo de recursos naturales" - lo que incluye el agua -, permitir aeropuertos privados en la frontera y conceder un conjunto de excepciones a sus leyes de migración, salud, trabajo y protección sanitaria. Aún más, deberán conceder nuevos privilegios en el futuro. En el caso chileno, todo lo que sea concedido a través del tratado minero queda reforzado y protegido por los múltiples tratados de libre comercio que el país ha firmado. En el caso argentino, cumplen hasta el momento esta función principalmente el Código Minero aprobado en 1999 y la Ley de Inversiones Mineras del 2004. Es profundamente irónico que un tratado de paz que puso fin a años de tensiones durante los cuales ambos países estuvieron al borde de la guerra por las disputas por territorios fronterizos haya sido utilizado como excusa para entregar los mismos territorios a las mineras transnacionales.

Las empresas mineras transnacionales no han tenido gran presencia en Argentina, con excepción de las empresas petroleras y de gas natural, pero son bien conocidas en Chile. Ellas se han caracterizado por no sólo exigir todo tipo de garantías y privilegios, sino también por ser hábiles manipuladoras de la ley con el fin de expandir sus ganancias. Barrick Gold, por ejemplo,



Convocatoria a movilización el 21 de diciembre de 2006 en contra de Pascua Lama y el "Tratado internacional de destrucción natural" forjado entre los gobiernos de Chile y Argentina

ha operado una mina de oro en Chile por más de quince años sin pagar un peso en impuestos. Año tras año han declarado pérdidas gracias al uso de manipulaciones contables, como la de declarar haber operado mediante préstamos con tasas de interés altísimas o haber vendido los minerales extraídos a precios bajísimos a sus propias subsidiarias. Debido a este tipo de maniobras Chile no ha recibido casi ningún ingreso proveniente de las explotaciones mineras extranjeras, a pesar que ellas extraen y comercializan casi la mitad de la producción minera del país.

El impacto del tratado minero y la maraña legal que lo acompaña ya se está sintiendo. Ya hay cuatro mega proyectos mineros transfronterizos aprobados: Pascua Lama (Barrick Gold), El Pachón (Falconbridge), Vicuña (Rio Tinto) y Amos-Andres (también de Río Tinto). En Argentina, los proyectos mineros en manos de transnacionales han pasado de tres en el 2002 a 150 hacia fines del 2005. Los minerales explotados son principalmente cobre y oro, pero también son importantes el molibdeno y la plata. Hasta el momento, los proyectos se sitúan en las altas montañas del norte de Chile y Argentina, así como en el extremo sur, donde los territorios son principalmente de cerros de altura media. Ambas áreas son regiones claves para la cosecha natural del agua que alimenta a comunidades rurales en las zonas más cercanas y a diversas ciudades en las zonas más bajas. El tratado minero cubre más del 95% de la frontera entre Chile y Argentina, una de las más extensas del mundo. Los proyectos futuros sin duda se situarán en zonas más centrales de la frontera, cerca de los lugares donde se desarrolla la mayor parte de la agricultura y de donde vive la mayor parte de la población chilena y una parte importante de la población argentina.

Las tecnologías de extracción que se utilizarán son el tajo abierto y la lixiviación, ambas extremadamente contaminantes y consumidoras de agua. "Tajo abierto" significa que montañas completas serán dinamitadas para convertirlas en fracciones pequeñas y extraerles el mineral. Se calcula que se producirán miles de toneladas de polvo y residuos cada día y se consumirán varios miles de litros de agua por minuto, además de la contaminación con cianuro y diversos ácidos. El abastecimiento de agua de comunidades rurales y ciudades está en serio peligro. La actividad de Pascua Lama, por ejemplo, puede destruir tres glaciares que han alimentado a comunidades indígenas por siglos y les han permitido hacer agricultura en las cercanías del desierto más seco del mundo. También pondrá en peligro el abastecimiento de agua de varias ciudades medianas.

Todas las empresas involucradas tiene conciencia del impacto ambiental que causarán, y por tanto han indicado en sus informes anuales y sus sitios de internet que la protección ambiental es su prioridad máxima. Sin



"El agua vale más que el oro" dice la pancarta en la presente acción popular en contra del Tratado (Foto: noapascualama.org)

embargo, han utilizado todas las formas posibles para no cumplir con la ley. Las leyes ambientales de Chile y Argentina exigen Estudios de Impacto Ambiental para todos los proyectos mineros. Las empresas por lo tanto han solicitado permisos "provisorios" que les permiten iniciar construcciones y avanzar en la prospección. Pero una vez que los permisos provisorios han sido concedidos, estos son incorporados como bienes con valor económico por parte de las empresas y quedan entonces protegidos mediante los acuerdos de libre comercio o de protección a las inversiones. Por lo tanto, si un estudio ambiental muestra impactos inaceptables y los permisos son revocados, ambos países enfrentan la posibilidad de ser llevados a los tribunales del CIADI y tener que pagar multas multimillonarias. Esta posibilidad y la intensa actividad de presión política por parte de las transnacionales han desarrollado en autoridades y burócratas una asombrosa capacidad de manipulación legal. El proyecto Pascua Lama, por ejemplo, continúa adelante, a pesar de su obvio y tremendo impacto ambiental negativo. En Chile, la Comisión Nacional del Medio Ambiente (CONAMA), cuyo mandato legal es proteger el medio ambiente, está trabajando codo a codo con Barrick Gold para "resolver" las barreras legales y hacer posible el proyecto minero.

Las organizaciones locales y sociales de ambos lados de la frontera se han opuesto con fuerza a los diferentes proyectos mineros. Las empresas mineras han utilizado todo tipo de mecanismos para detener la resistencia: sobornos, promesas de trabajo futuro, "proyectos de desarrollo", amenazas físicas y psicológicas. La resistencia continúa. La presión política por parte de las empresas también ha continuado, con éxito. Un proyecto de ley que protege los glaciares de la actividad minera ha dormido en el parlamento chileno desde el 2004, pero otro proyecto recientemente presentado para permitir la explotación de yacimientos de agua subterráneos avanza sin obstáculos aparentes.



La manta de los sueños, una inspiración para la lucha contra el CAFTA

Mujeres contra el CAFTA: declaración de las “Mujeres del NO”

Mujeres del NO (Octubre 2007)

“*Mujeres contra el TLC*” fue el nombre que nos dimos durante la valiente etapa de lucha que la historia recordará como la Campaña del NO al TLC.

Somos las gestoras de la Manta de Nuestros Sueños, en la cual miles de personas han plasmado su rechazo al TLC y a la imposición de políticas neoliberales aventureras, que entregan servicios y bienes que nos pertenecen a toda la población, a grupos de negocios privados, para que lucren a su antojo con necesidades básicas de las personas. Políticas que afectan con mayor fuerza a las mujeres, principales encargadas de las tareas de la reproducción y cuidado de la vida sobre la tierra. Políticas que ponen en peligro nuestro Estado Social de Derecho que aún sin ser perfecto, nos ha permitido sobrevivir en mejores condiciones que nuestras hermanas centroamericanas.

“Mujeres del NO” fue el nombre de nuestro programa diario en Radio Actual, que nos permitió ser parte de las fuerzas que luchan contra la dictadura mediática desatada en el planeta en las últimas décadas, cuyo fin es silenciar millones de voces diversas que se oponen a la imposición de políticas neoliberales, que convierten en negocio pri-

vado lo que antes fue bien común. En este programa le hemos dado voz a decenas de mujeres de diversos ámbitos porque estamos convencidas de que todas las voces tienen verdades y razones que divulgar y porque quisimos visibilizar la resistencia de las mujeres contra el TLC y su modelo de desarrollo.

Conscientes de la histórica marginación que por siglos se ha hecho de nuestra participación en todos los movimientos emancipadores, organizamos la Jornada

“La Fuerza del NO” el 29 de setiembre, levantando carpas para, entre otras, facilitarle a las participantes la oportunidad de interponer cualquier denuncia sobre las irregularidades y abusos de poder que se estaban dando en el proceso hacia el referéndum, denuncias que hoy están siendo analizadas y ampliadas mediante un estudio



(Foto: Mujeres contra el TLC)



(Foto: Mujeres contra el TLC)

jurídico para su presentación en la vía nacional e internacional.

También se levantaron las carpas de capacitación electoral para fiscales, la de difusión radial; de intercambio con mujeres de Centroamérica y México que ya viven en carne propia los embates del TLC y, por supuesto, la carpa para seguir plasmando nuestro rechazo al TLC en la Manta de Nuestros Sueños. Y al final del día, un gran concierto para celebrar la creatividad política de un NO que va más allá del repudio al TLC porque brota del deseo de cuidar, alimentar y proteger la vida en este Planeta.

Nuestro trabajo comunicacional en la región contribuyó a crear conciencia internacional entre una gran cantidad de organizaciones e instituciones sobre lo que el diario La Jornada de México, llama con preocupación en un editorial reciente, “La vulneración de la Democracia en Costa Rica”, en alusión a las irregularidades que se expresaron en el proceso. También con nuestro esfuerzo conectamos esta lucha local con organizaciones y movimientos internacionales que luchan por la paz, la igualdad y la justicia, logrando que cinco Mujeres Premios Nóbel de la Paz hicieran una proclama denunciando entre otras, su decepción ante un proceso electoral que pudo haber sido un ejemplo a seguir por el mundo, pero que al contrario, se convirtió en un ejemplo más del abuso de poder de altos funcionarios públicos.

Nuestras acciones contra las políticas implícitas en el TLC no son de ahora. En el 2000 fuimos parte de “Mujeres contra el Combo” y en el 2002, muchas de



(Foto: Mujeres contra el TLC)

nosotras participamos en la organización del IX Encuentro Feminista Latinoamericano y del Caribe que, con el tema “Resistencia frente a la Globalización Neoliberal”, reunió en nuestro país a más de 800 feministas de la región, que se pronunciaron contra esas políticas por su impacto no sólo en la vida de las mujeres, sino en el planeta mismo.

Hoy, después de la culminación de ese proceso de abuso y violación de tantos de nuestros derechos humanos, queremos manifestar que nos mantenemos alertas y a la expectativa del resultado del conteo manual de votos exigido por amplios sectores sociales, ante anomalías que vieron en su trabajo fiscales, guías y votantes; y que van desde intentos arbitrarios de anulación de votos, señales de compra de los mismos, hasta la impugnación legal de un ciudadano sobre la inconstitucionalidad de la propia ley de referéndum unas semanas antes de la realización del mismo.

Nos oponemos rotundamente a las Leyes de Implementación que por insistencia del propio gobierno, no formaron parte del Referéndum. Consideramos que aún antes de discutir éstas y otras leyes que nos quieren imponer a golpe de tambor, tenemos que ponernos de acuerdo sobre el modelo de sociedad que queremos para Costa Rica. Como feministas lucharemos porque ese modelo no descansa en el trabajo no reconocido o mal pagado de las mujeres más pobres, sin olvidar que esta forma de explotación está enmarcada en un contexto de discriminación y subordinación de todas las mujeres.

Seguimos preocupadas por las actitudes triunfalistas de un gobierno que habiendo sido electo por un pequeño margen hace dos años y que ahora pareciera que ha ganado un referéndum por un 3% más o menos, asume que tiene un mandato inequívoco para echar adelante un TLC que ha sido rechazado por al menos la mitad de la población que votó. Una mitad que no se dejó amedrentar por las bien documentadas amenazas de la Administración Bush y las políticas del Memorando del Vicepresidente Casas y el Diputado Sánchez. Una mitad que con convicción, pasión y creatividad, se opuso al TLC porque estudió y analizó las consecuencias que su implementación tendrá en los servicios de salud, educación, telefonía, electricidad, agua, etc. además de la explotación desmedida de la riqueza humana, marina y terrestre del país.



"Nosotras decimos no al TLC" (Diseño: Mujeres del NO)

Las feministas siempre nos hemos opuesto a que la explotación y discriminación que sufrimos todas las mujeres, se amplíe hacia sectores menos poderosos de hombres o hacia nuestra Madre Tierra. Por eso vamos a insistir en que la negociación de las leyes de implementación no corresponde a la Asamblea Legislativa solamente, sino a todas las fuerzas vivas del país.

No aceptamos un referendo alterado por actuaciones parciales, ilegales y abusivas que están bien documentadas. Así como por milenios hemos resistido el derecho que se arrogaron los hombres a controlar nuestros cuerpos y nuestra voluntad a través de las relaciones desiguales de poder entre los géneros, hoy nos resistimos a aceptar que quienes detentan el poder económico y político tienen, por esa sola razón, el derecho de violar la voluntad de las grandes mayorías que no queremos lo que implica este tratado.

"Como feministas siempre le hemos dicho NO a la violación y por eso le decimos no a esta violación de nuestra voluntad como pueblo que dice NO al TLC."

Porque las mujeres reconocemos la desigualdad y la hemos combatido durante milenios, no nos quedaremos calladas ante la evidencia de que las reglas emitidas por el TSE no garantizaron que en el referendo hubiese igualdad. En las transmisiones de radio y televisión no se aseguró la igualdad con la excusa de que la ley no decía nada al respecto. No se adoptaron normas legales para asegurar que todos los participantes tuvieran un acceso mínimo a los medios ni se regularon los gastos de ambas tendencias para garantizar la igualdad de oportunidades.

Como mujeres también sabemos cuando se nos coac-

ciona la libertad porque llevamos milenios tratando de recuperarla. Por eso insistiremos en que no se garantizó la libre formación de la voluntad de cada elector/a ya que el TSE permitió que hasta el presidente hiciera campaña a favor del Sí. No se puede hablar de elecciones libres bajo amenazas: de los empresarios de dejar sin trabajo a miles de costarricenses; del presidente de un suicidio colectivo y del embajador de los Estados Unidos y hasta de la Casa Blanca de que nunca más Costa Rica tendría posibilidades de comerciar con los Estados Unidos.

Como mujeres conocemos la frustración que se siente ante la impunidad de quienes violan nuestros cuerpos y por eso no vamos a quedarnos calladas ante el hecho de que no hubo sanciones efectivas y oportunas del TSE en los casos de violación de la veda de propaganda, como ocurrió en los dos días anteriores a la consulta. En consecuencia, insistiremos en que el proceso mismo de referendo fue un proceso viciado, y estos vicios atacan el propio corazón de la voluntad de cada persona que emitió su voto. Como feministas siempre le hemos dicho NO a la violación y por eso le decimos no a esta violación de nuestra voluntad como pueblo que dice NO al TLC.

De ahora en adelante, "Mujeres contra el TLC" asume el nombre de "Mujeres del NO".

- Un NO a las leyes de implementación y al abuso del poder, ya sea en nuestras casas o en el país.
- NO a la violencia pública y privada, ya sea ejercida por el Presidente de la República o por el padre de la familia.
- NO a aquello que ciegamente se llama desarrollo;
- NO a un modelo de sociedad centrado en la producción de cosas a costas de la reproducción de la vida;
- NO a un sistema basado en la codicia y la competencia como valores supremos;
- NO a la discriminación contra las mujeres;
- NO a la invisibilización de nuestra resistencia milenaria.

Anunciamos a la ciudadanía que la Manta de Nuestros Sueños continuará recorriendo Costa Rica y el mundo para que mujeres y hombres denuncien la imposición de este modelo neoliberal, pero también para que plasmen sus demandas como lo han hecho ya miles de costarricenses. La Manta seguirá ofreciendo su espacio para que todas y todos podamos soñar con un mundo en el cual todo el arco iris humano tenga espacio para exigir en condiciones dignas, sin la esclavitud de la producción y el consumo desmedido de bienes inertes e innecesarios, un planeta lleno de poesía, belleza y alegría.

Fuente: <http://www.radiofeminista.net/oct07/notas/proclama.htm>



"Los Maleku dicen NO al CAFTA", en la movilización del 30 de septiembre de 2007. Los Maleku son una comunidad indígena de Costa Rica. (Foto: Mujeres contra el TLC)

3 Aprendizajes a partir de las luchas

Aprendizajes de las luchas contra los TLCs

bilaterals.org, BIOTHAÍ and GRAIN (Noviembre 2007)

A pesar de la exclusividad y diversidad que presentan las numerosas luchas contra los tratados bilaterales de libre comercio e inversión, es posible encontrar una serie de elementos en común.¹

- Los TLC y los Tratados de Inversión son parte de una estrategia de “divide y vencerás” por parte de las élites económicas y políticas que buscan nuevos aliados, nuevos mercados y mayor poder y control. Esto a menudo fuerza a la gente a luchar contra negociaciones y acuerdos específicos, en los que participan dos gobiernos (o, en el caso de TLC subregionales o interregionales, algunos más). Es posible que el resultado sea la creación de movimientos fragmentados y aislados, aun cuando los acuerdos en sí sean muy similares.
- Los TLC abarcan y tienen efectos sobre tantos aspectos que suele haber una tendencia a la formación de coaliciones nacionales que provienen de varios sectores: agricultores, trabajadores del sector público, pueblos indígenas, pescadores tradicionales, artistas, científicos, iglesias, trabajadores de los medios de difusión, gente con VIH/SIDA, maestros, mujeres, estudiantes universitarios y académicos, políticos y otros.
- El sigilo de las negociaciones bilaterales en materia de comercio e



inversión distorsiona los procesos democráticos nacionales y a menudo provoca problemas políticos internos relacionados con la inconstitucionalidad de los acuerdos, con quién tiene autoridad para aprobarlos, con la jurisdicción de los tribunales, con las consecuencias para los gobiernos locales.

- En muchos casos, la adopción o el rechazo de un TLC se convierte en una cuestión nacional electoral (por ejemplo Perú, Colombia, Ecuador, Costa Rica, Australia).

*Si eliges constantemente
el menor
de dos males, igual
eliges el mal*

Jerry Garcia, músico²

En algunos casos ha formado parte de movimientos para deponer a dirigentes nacionales (por ejemplo, Thaksin en Tailandia o Gutiérrez en Ecuador).

¹ Un análisis más amplio y colectivo de similitudes y diferencias entre las luchas: “Fighting FTAs: workshop summary report”,

(en inglés) septiembre de 2006, http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=5803

² Cita que figura en la firma de correo electrónico de alguien involucrada en la lucha contra el TLCAN (o NAFTA) en México.



(Foto: Ricardo Stricher)

Desafíos de las campañas y procesos para parar los TLC

De las distintas luchas contra los TLC surgen una serie de desafíos importantes.

Resistir vs participar: si bien muchas personas comparten la idea común de que los TLC son esencialmente un instrumento para expandir el neoliberalismo, algunas ONG y otros grupos que participan en campañas contra los TLC a menudo adoptan un criterio reformista. En algunos países, representantes de ONG u otros grupos de la “sociedad civil” participan en equipos de negociaciones, asesoran a los gobiernos en cuanto a las “mejores” condiciones que se pueden lograr, cabildean para excluir o incluir tal o cual elemento, y así sucesivamente. Esto no es exclusivo de las luchas contra los TLC o las políticas comerciales, pero puede considerarse que debilita los movimientos más amplios que buscan un cambio social, en la medida que atenúa la resistencia y conduce a la cooptación.

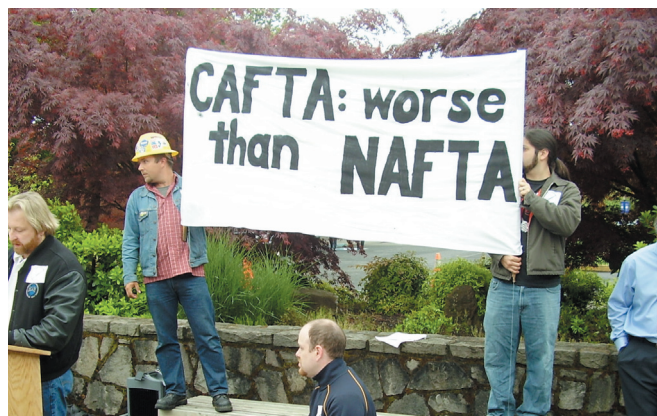
“Alternativas”: en numerosas campañas y luchas contra los TLC, los activistas se enfrentan a la pregunta “¿Cuál es tu alternativa?”, formulada especialmente por los gobiernos, que se sienten afectados por el cuestionamiento que le hacen los movimientos sociales.³ Para quienes entienden que el propósito general de un TLC es incrementar el dominio y el control de, digamos, Washington y las transnacionales estadounidenses sobre sus países, esta pregunta tiene poco sentido: ¿por qué las organizaciones populares van a considerar que es necesario proponer una ruta alternativa a este objetivo? Para otras personas, poder formular relaciones comerciales o de inversión alternativas – más justas o más beneficiosas – con potencias como Estados Unidos

³ La Comisión Europea adopta una actitud aun más defensiva cuando afirma una y otra vez que “no hay alternativa” a los Acuerdos de Cooperación Económica que trata de imponer en los Estados de África, el Caribe y el Pacífico.

⁴ Los acuerdos comerciales – desde empresas conjuntas a contratos de inversión directa – se complementan con una gran cantidad de préstamos preferenciales, programas de ayuda y otras medidas financieras. ¡Pronto veremos el surgimiento de una industria filantrópica Sur-Sur!

o la Unión Europea es fundamental para la credibilidad, la dirección y el propósito de los movimientos populares. A menudo las actitudes hacia las “alternativas” suelen reducirse a si uno cree que es posible lograr la justicia social dentro del neoliberalismo o bajo la opresión del capitalismo. Para algunos no parece haber necesidad de salir de este marco – o como alguna gente lamenta, no tenemos otro marco así que hay que seguir con lo que tenemos. Para otros no hay alternativa dentro de este marco y debemos encontrar otro distinto. En suma, el viejo dilema de “reforma o revolución” está muy presente en el activismo social de hoy contra los TLC.

Integración regional: los gobiernos del Sur han intentado durante mucho tiempo formar bloques para contrarrestar el peso de las ex potencias colonialistas y buscar sus propias estrategias de “desarrollo” en cooperación con los países vecinos. Actualmente, la integración regional se ha convertido en una forma idealizada de contrarrestar la presión de los TLC de las potencias imperialistas, especialmente Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. La elección de dirigentes supuestamente progresistas en varios países de América Latina, y en especial el papel activo de Hugo Chávez, ha iniciado, no solamente entre los gobiernos sino también entre las ONG y otros grupos, una ola de renovado interés por forjar vínculos entre países latinoamericanos como forma de avanzar. Ideológicamente, gran parte del discurso de los dirigentes habla de construir nuevas relaciones comerciales basadas en la complementariedad más que en la competencia. En la práctica, muchos de esos proyectos son acuerdos de gigantescos grupos comerciales nuevos liderados por capitales “latinoamericanos”. Parece ser el mismo viejo programa de expansión agroindustrial, concesiones mineras, autopistas y acuerdos de telecomunicaciones, el reciclaje de petrodólares o la fiebre de los agrocombustibles, pero esta vez liderados por las élites de la región, sean públicas o privadas. En subregiones de África, Asia y entre los nuevos gigantes del Sur, como es el caso de la alianza India-Brasil-Sudáfrica, el destello de los acuerdos comerciales Sur-Sur se usa como salida para promover la independencia con respecto al Norte.⁴ Hasta ahora, el componente “popular” de esta oleada de integración regional ha resultado escurridizo, verticalista o directamente inexistente. Pero numerosas ONG y otros grupos están intrigados por la promesa que la cooperación Sur-Sur ofrece para contrarrestar las relaciones imperialistas inherentes a los TLC Norte-Sur. Sin embargo, esto plantea un problema recurrente: la relación entre Estados y pueblos. Actualmente, dejando de lado la retórica, no hay prácticamente un solo Estado que no esté penetrado por valores neoliberales.



Trabajadores de EE.UU. movilizándose contra el CAFTA en el año 2005. (Foto: Indymedia Portland)



Cartografía de territorios en lucha contra TLCs

Algunas lecciones claves

Sería imposible resumir todo lo que se ha aprendido de los años de luchas populares contra los TLC y los acuerdos de inversión en todo el mundo. Sin embargo, es posible destacar algunos aspectos importantes.

1. La lucha contra los TLC es una lucha contra el neo-liberalismo. Los tratados bilaterales de libre comercio e inversión son tan sólo una cara del capitalismo y el imperialismo contemporáneos, que avanzan a través de distintos medios a escala local, nacional, regional y mundial. El alcance de numerosos TLC, que afectan tantas facetas de nuestras sociedades y economías, y la naturaleza multisectorial y diversa de numerosas luchas contra los TLC, son testimonio de esta dinámica. Las experiencias de Corea y de numerosos países latinoamericanos son una muestra de que los TLC y los tratados de inversión no son meros pactos comerciales sino instrumentos estructurales de un “cambio de régimen” general que aspira a consolidar una base muy profunda para establecer nuevas relaciones de poder en sus países. Esas relaciones no son tan sólo económicas sino que reformulan las normas de manera que las transnacionales puedan hacer lo que quieran, toda vez que lo quieran. También son relaciones geopolíticas, que empujan a los países a luchas mucho más grandes entre los Estados por el poder y la influencia, se trate de hegemonías antiguas o incipientes.

2. Superar criterios fragmentarios. En la lucha contra los TLC y los tratados de inversión, deberíamos tener cautela con los criterios que tienden a fragmentar o burocratizar los análisis o las luchas. Puede resultar tentador enmarcar las campañas contra los TLC dentro de las condiciones que establecen los propios acuerdos. Pero en ese caso se puede pasar por alto la amenaza subyacente que plantea la totalidad del acuerdo. Las ONG suelen tender a enfocar su trabajo y sus campañas en “cuestiones” definidas de manera restringida. Esa compartimentación puede llevar a posiciones que argumentan que enmendar una determinada estipulación de un TLC constituye una victoria. O puede conducir a cuestionamientos del *proceso* de las negociaciones comerciales por considerarlo antidemocrático si requiere que se escuche solamente a ciertas ONG o grupos sectoriales, en lugar de centrarse en las injusticias fundamentales del *contenido* de esos acuerdos. De manera similar, la burocratización de las luchas populares puede provocar rápidamente un debilitamiento de la resistencia y alentar una forma de pragmatismo ideológico por parte de las ONG y los sindicatos más grandes que sea fácilmente cooptado por los gobiernos y el sector empresarial.

3. Nuevos significados de lo público y lo privado. Numerosas luchas sociales contra los TLC apuntan, de una u otra forma, al Estado o a las instituciones estatales. Después de todo, son los gobiernos los que firman los TLC. Politizar las acciones del Estado con relación a la firma de tratados internacionales es una forma de elevar la conciencia pública y movilizar a la gente contra esos acuerdos. Pero los movimientos populares contra los TLC a menudo plantean y defienden una noción de “soberanía” contra la nueva ola de privatización y profundización de la integración con el capital transnacional que prometen esos acuerdos. De manera similar, siempre aparecen acciones dirigidas a defender las constituciones nacionales, que las utilizan como cierto tipo de prueba de fuego para lo que sería un juego limpio en el proceso de un TLC, o para bloquear o modificar determinadas disposiciones. Pero habría que preguntarse: ¿quién es el Estado? ¿de qué tipo de soberanía hablamos? ¿quién defiende o representa los intereses públicos? ¿para quién está trabajando realmente el gobierno? Si Corea, por ejemplo, realmente debería ser llamada la República de Samsung, como dicen los activistas contra el TLC de ahí, ¿a qué nos enfrentamos? Los Estados nunca han permanecido fuera del capitalismo. Son actores claves, y la línea entre los intereses de los Estados y el sector privado está tan difusa que es difícil considerarlos separados. La transnacionalización del capital y el surgimiento actual de nuevos y poderosos imperios empresariales en países como China, Brasil, México, Singapur o India ponen aún más en tela de jui-



“No al miedo” a decir no a los TLC. Y, lo más importante, “no a la intimidación” creada por los poderes que impulsan estos tratados. Un mensaje desde la lucha en Costa Rica.

(Foto tomada justo antes de referéndum de octubre de 2007.)



Activistas europeos y coreanos unen fuerzas en la lucha contra el TLC Corea-UE en Bruselas el 17 de septiembre de 2007 (Foto: Amigos de la Tierra Europa)

cio nuestra percepción de quiénes luchan realmente contra los TLC y por qué. Numerosas experiencias de resistencia a los TLC ilustran que el Estado no es “el pueblo” sino más bien un instrumento de las élites de poder, del capital nacional o extranjero o de intereses políticos. Además, las empresas que procuran beneficiarse con los TLC no son tan sólo estadounidenses o japonesas; cada vez más son transnacionales del “Tercer Mundo” deseosas de ampliar el control de sus mercados y los márgenes de ganancia. Los zapatistas nos enseñaron a adoptar una posición crítica con relación al Estado cuando entró en vigor el TLCAN (o NAFTA, por sus siglas en inglés). Quince años más tarde, numerosos movimientos de resistencia al neoliberalismo continúan tratando de resolver las tensiones que aparecen en torno al poder y los grupos estatales.

4. Con base en las luchas locales. Las luchas contra los TLC subrayan la importancia de la resistencia cuando ésta se asienta firmemente en los contextos locales y nacionales, pero se conecta con perspectivas regionales y mundiales. Enmarcar los TLC en contextos bilaterales, regionales o subregionales por no hablar la plétora de nombres diferentes que se les dan (Acuerdos de Cooperación Económica) puede desviar la atención del panorama mayor, ya sea en el contexto de tratados Norte-Sur o Sur-Sur. Las estrategias que surgen de una fuerte organización local son las que tienen mayor capacidad para mapear el terreno de la lucha, identificar los actores locales e internacionales clave que impulsan acuerdos específicos (y disposiciones específicas de los acuerdos), conocer sus puntos débiles, sus historias, sus modos de actuar y cómo se conectan, y oponerse, exponer y cuestionar a quienes impulsan los TLC y sus estrategias. Junto con esto, los análisis políticos técnicos deben informar y estar conectados a las realidades de las luchas populares, y no al revés. Esas formas de conocimiento son cada vez más importantes como recursos para otros movimientos que se enfrentan a las mismas estrategias y actores en distintas partes del mundo.

5. Evitar el escollo de la cooptación. Los gobiernos, las empresas y algunas organizaciones llamadas de la “sociedad civil” que básicamente están a favor del libre mercado, han aprendido de campañas anteriores contra el poder empresarial, los programas de ajuste estructural y los acuerdos de libre comercio e inversión. Procuran evitar la confrontación y mantener el control de los parámetros de la conciencia pública sobre esos acuerdos. Cada vez más utilizan el lenguaje, la estrategia y las tácticas del “diálogo”, la “consulta” y la “participación” para socavar —y dividir y vencer— a quienes se oponen a los TLC. Esos procesos se designan con frecuencia como válvulas de escape que permiten que críticas “responsables” o “constructivas” aflojen el vapor, y marginan —y muy a menudo criminalizan— a los oponentes más militantes o críticos. Sirven para dar legitimidad a procesos básicamente injustos y antidemocráticos y para enmascarar la influencia desproporcionada de las transnacionales y las élites nacionales en la imposición de esos acuerdos. Al combatir tales métodos, los grupos pueden dirigir la atención a las relaciones de poder desiguales que subyacen en los TLC, y a la fragilidad de los argumentos a favor de regímenes capitalistas neoliberales. En varias luchas contra los TLC se han denunciado las tentativas del Estado y las grandes empresas por limitar los términos del debate, y los movimientos han enmarcado sus luchas en sus propias plataformas, y no en el espacio restringido por el montaje de una “consulta con la sociedad civil”.

6. La lucha post-TLC. Si entendemos la lucha contra los TLC como una lucha contra los nuevos instrumentos de procesos mucho más antiguos de invasión capitalista e imperialista, entonces sabemos que la lucha no termina cuando se firma o entra en vigor un TLC. Los TLC a menudo apuntan a avanzar y consolidar modelos económicos y políticos del neoliberalismo extremo, y en la mayoría de los países hay numerosas luchas en curso contra tales políticas —tales como la lucha por el acceso al agua, por una atención de la salud y una educación públicas, por una reforma agraria genuina, por el acceso

a medicamentos a precios módicos, o contra la penetración de la empresas y la privatización de la biodiversidad agrícola. Esas luchas son a largo plazo y no finalizan cuando un gobierno adopta un TLC. La experiencia de México es bastante clara al respecto. El TLCAN se sigue aplicando y desarrollando; no es tan sólo un trozo de papel. Con los años, los agricultores, trabajadores textiles, comunidades indígenas, grupos políticos y de otro tipo de México, en lugar de adaptarse han continuado la lucha y la han llevado a nuevos niveles en un contexto agravado de pobreza y pérdida de soberanía. La experiencia de Costa Rica demuestra que la lucha contra los TLC a través de procesos nacionales amplios puede mostrar la dimensión y profundidad que da lugar a nuevas formas de solidaridad y poder popular en el largo plazo. Además, los efectos de los TLC y los Tratados de Inversión se expanden no solamente a través de una aplicación progresiva sino también a través de sucesivas interpretaciones que brindan una protección aun mayor a los intereses del gran capital. Esto resulta especialmente claro con las disposiciones de los TLC de la Unión Europea, que son abiertos y vagos y están sujetos a "interpretación" cada tres o cinco años. Ésta es otra razón por la cual la lucha contra esos acuerdos debe continuar.

7. Aprovechar las contradicciones. Sin minimizar los poderes que se oponen a los movimientos sociales que luchan contra los TLC, es importante reconocer y politizar las contradicciones que existen entre las fuerzas que hay detrás de estos acuerdos. Los Estados y los intereses comerciales están cargados de contradicciones y son más frágiles de lo que parecen. Es fácil ver la globalización neoliberal como una



fuerza imparale que se mueve en una sola dirección. Pero en las geografías y argumentaciones de las distintas fuerzas que impulsan los TLC hay muchas realidades contradictorias y a veces en conflicto, que pueden adoptar la forma de desacuerdos entre los ministerios u organismos gubernamentales con relación a las partes de un acuerdo. Esas contradicciones pueden aparecer en la competencia entre las transnacionales por los mercados, el acceso a los recursos o las garantías de las inversiones. Hay conflictos entre grupos comerciales y gobiernos sobre la primacía de los intereses empresariales versus los llamados aspectos de seguridad nacional. De igual forma, mucho se ha hecho por resaltar las disparidades entre los supuestos beneficios de los acuerdos y sus impactos reales. Las fuerzas sociales pueden resaltar más esas contradicciones y utilizarlas más.



"Distribución de la riqueza ya!" Las Madres de la Plaza de Mayo, una asociación de madres cuyos hijos argentinos "desaparecieron" durante la dictadura militar entre 1976 y 1983, nos recuerdan constantemente que nuestras luchas deben unirse. (Foto: Asociación Madres de Plaza de Mayo)

8. La necesidad de aprender mutuamente. Los tratados bilaterales de libre comercio e inversión siembran divisiones deliberadamente. Uno de los ejemplos más importantes de esto es la división entre los pueblos de ambas partes de los países directamente afectados por un determinado TLC. Otro es la división entre las luchas contra los TLC en diferentes países. Es necesario hacer mucho más para zanjar esas diferencias. La gente de Tailandia, por ejemplo, se movilizó contra el TLC entre Tailandia y China cuando quedó claro el daño que causaría a los agricultores tailandeses, especialmente a los productores de frutas y de ajo en el norte del país. Pero la realidad de la lucha adoptó una dimensión diferente cuando fueron a China y hablaron con los agricultores de ajo de allí. Contrariamente a lo que se imaginaron, el TLC, que había dejado en bancarrota a muchos productores de ajo tailandeses, no benefició en nada a los productores de ajo chinos. Fueron los intermediarios, los comerciantes, quienes hicieron dinero. Tenemos que compartir experiencias, aprender mutuamente de manera más profunda y construir frentes de acción comunes. Lo mismo se cumple a escala mundial. América Latina tuvo la mala suerte de ser la vanguardia de la lucha contra los TLC por la agresividad de Estados Unidos en lo que considera su patio trasero. Mucha gente de otras partes del mundo ha aprendido enormemente de los movimientos latinoamericanos y está dispuesta a aprender más de ellos. Necesitamos intensificar este aprendizaje —desde la base, no desde las élites— para fortalecer la lucha. Mucho se ha compartido en términos de historias y análisis, comprensión de los impactos y las situaciones. Pero todavía no lo suficiente en el trabajo real y la lucha conjunta, sea a través de la frontera Tailandia-China como de los pueblos de Perú y Senegal en la lucha en común.

Hacia delante

Los acuerdos de libre comercio e inversión, y el Estado, el sector privado y otros actores que los promueven, deben ser analizados críticamente y cuestionados en los contextos nacional, regional e internacional. Para situar este trabajo es necesario comprender la naturaleza de la reestructuración capitalista, las historias de colonialismo e imperialismo, así como el cambio de las prioridades geopolíticas de los actores estatales y empresariales. En la creación de una estrategia contra los TLC podemos aprender de los recursos conceptuales y las estrategias de historias antiguas de resistencia a otras formas de imperialismo —luchas locales contra la privatización, movimientos antibélicos, movimientos feministas, luchas de pueblos indígenas por la autodeterminación, resistencia a los programas de ajuste estructural del Banco Mundial y el FMI u oposición a la OMC. Si bien todos esos procesos están interrelacionados y tienen sus propias características específicas, los movimientos de resistencia a los TLC deben confrontar a todo el sistema general que subyace por debajo de todos ellos.

En las luchas contra los TLC, también debemos estar más alertas a las amenazas invisibles planteadas por diversas formas de liberalización financiera y el surgimiento de instrumentos financieros relativamente nuevos, en un contexto en que gran parte de la economía mundial se convierte cada vez más en una economía financiera. Actualmente la movilidad del capital es enorme y crece cada vez más a través de la liberalización financiera. Esto hace que para los movimientos sociales sea más difícil rastrear y dejar al descubierto las estructuras de la propiedad y el control empresarial.

Numerosos TLC, como el de Estados Unidos-Chile, atacan abiertamente los controles de capital donde éstos existan. Y el TLCCA (o CAFTA por sus siglas en inglés) se aparta radicalmente de acuerdos anteriores, como el TLCAN, aplicando normas de inversión estadounidenses a la deuda soberana, lo que supone una grave amenaza a la capacidad de los países centroamericanos de evitar o hacer frente a las crisis financieras.⁵

Los TLC pueden ser instrumentos potentes y eficientes para imponer el poder de las transnacionales junto con los intereses geopolíticos y de otro tipo, de los gobiernos. La guerra tercerizada, la ocupación y el programa de reestructuración en Irak del gobierno de Bush es un claro ejemplo de esto, vinculado como está con las políticas agresivas de libre comercio e inversión de Washington en el mundo árabe, que apunta a lograr la “normalización” de las relaciones de la región con Israel. Las principales potencias – el Estado y las empresas trabajando juntos muy estrechamente, sea en Beijing o en Bruselas – utilizan los TLC como fórmula para rehacer el mundo en nuevas o renovadas esferas de influencia. De

manera que mientras cuestionamos críticamente a “nuestros” gobiernos por los tratados de libre comercio, no podemos depender de su voluntad política para detenerlos. Por el contrario, numerosas luchas populares contra los TLC han puesto en cuestionamiento los modelos “democráticos” occidentales de gobierno, demostrando que esas democracias son meramente formales. Esto nos enfrenta cada vez más al desafío de cómo construir otros órdenes sociales. Debemos construir un contrapoder tanto de los Estados como del capital empresarial a través de la consolidación, el fortalecimiento y la ampliación de los movimientos populares. Para que eso tenga éxito necesitamos trabajar más juntos y construir relaciones más estrechas entre los movimientos populares en la lucha contra el neoliberalismo – comenzando desde la base.

⁵ La deuda soberana se refiere a los bonos, préstamos y otros títulos emitidos o garantizados por los gobiernos nacionales.



(Foto: cortesía
BIOTHAI)

Glosario

AAES	Acuerdo de Asociación Económica Estratégica	CCG	Consejo de la Cooperación del Golfo
AAN	Red de Agricultura Alternativa (Tailandia)	CDB	Banco para el Desarrollo de China
ACMECS	Estrategia de Asociación Económica Ayeyawady-Chao Phraya-Mekong	CEDEAO	Comunidad Económica de Estados del África del Oeste
ACP	(países del/grupo) África-Caribe-Pacífico	CEO	Funcionario Ejecutivo Principal
ADB	Banco Asiático para el Desarrollo	CEPA	Acuerdo de Asociación Económica
ADM	Arthur Daniel Midland (EE.UU.)	CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los) (OMC)	CIADI	Centro Internacional para el Arreglo de Disputas en el área de la Inversión (Banco Mundial)
AELC	Acuerdo Europeo de Libre Comercio (Suiza, Lichtenstein, Noruega, Islandia)	COMESA	Mercado común de África del Este y Austral
AEPF	Foro de los Pueblos Asia-Europa	COMESSA	Comunidad de Estados Sahel-Saharianos
AFL-CIO	Federación Americana del Trabajo - Congreso de Organizaciones Industriales	COMEX	Ministerio de Comercio Exterior (Costa Rica)
AFTA	Tratado de Libre Comercio de la ASEAN	CONASUPO	Compañía Nacional de Subsistencias Populares (México)
AFTINET	Red de Comercio justo e Inversión de Australia	CP	Charoen Pokphand (Tailandia)
AGCS	Acuerdo general sobre el Comercio de los Servicios (OMC)	DDA	Agenda de Desarrollo de Doha (OMC)
AGOA	Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (EEUU)	DPI	Derechos de Propiedad Intelectual
AIG	Grupo Internacional Americano	DTI	Departamento de Comercio e Industria (Filipinas)
ALBA	Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América	EAFF	Federación de Agricultores de los Estados del Este de África
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas	EGAT PLC	Autoridad para la Generación de Electricidad de Tailandia
ALP	Partido Laborista de Australia	EIA	Evaluación del impacto ambiental
AMDH	Asociación Marroquí por los Derechos Humanos	EMFTA	Acuerdo de libre comercio UE-Mediterráneo
AMI	Acuerdos Multilaterales de Inversión (OECD)	ENCE	Empresa Nacional de Celulosa España
AMU	Unión del Maghreb Árabe (Algeria, Libia, Mauritania, Marruecos, Túnez)	FARC	Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia
AoP	Asamblea de los Pobres (Tailandia)	FDI	inversión extranjera directa
APE	Acuerdo de Asociación Económica	FICCI	Federación de Cámaras de Comercio e Industria de la India
APEC	Cooperación Económica Asia-Pacífico	FIRE	Radio Internacional Feminista
APMC	Comité de Productos y Mercados Agrícolas (India)	FMI	Fondo Monetario Internacional
AsA	Acuerdo sobre la agricultura (OMC)	GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático	GNP	Gran Partido Nacional (Corea)
ASEM	Encuentro Asia-Europa	HIV/SIDA	Virus de inmunodeficiencia humana / síndrome de inmunodeficiencia adquirida
ASSOCHAM	Asociación de Cámaras de Comercio e Industria de la India	HOR	Cámara de Representantes
AUSFTA	Tratado de Libre Comercio Australia EE.UU.	IBSA	India-Brasil-Sur Africa
BAD	Banco Africano para el Desarrollo	IDEALS	Iniciativas para el Diálogo y el Empoderamiento a través de Servicios Legales Alternativos Inc. (Filipinas)
BID	Banco Interamericano de Desarrollo	IFAC	Comisión Consultiva Funcional de la Industria
BIMSTEC	Iniciativa Multisectorial para la Cooperación Técnica y Económica de la Bahía de Bengala	IIRSA	Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana
BNDES	Banco Nacional para el Desarrollo Económico y Social (Brasil)	ILSA	Instituto de Servicios Legales Alternativos (Colombia)
BSE	Encefalopatía Espongiforme Bovina (mal de la vaca loca)	JPEPA	Tratado de libre comercio Japón-Filipinas
CAF	Corporación Andina de Fomento	JTEPA	Acuerdo de Asociación Económica Japón-Tailandia
CAFTA	Tratado de Libre Comercio EEUU-América Central-República Dominicana	KCTU	Confederación de Sindicatos de Corea
CAN	Comunidad Andina de Naciones	KMP	Kilusang Magbubukid ng Pilipinas (Movimiento Campesino de Filipinas)
CARICOM	Comunidad del Caribe	KMU	Kilusang Mayo Uno (Movimiento Primero de Mayo) (Filipinas)
CCC	Corporación de Crédito de Cosechas (EE.UU.)		

KoA	Alianza Coreana contra el TLC Corea-EEUU	ROPPIA	Red de Campesinos y Organizaciones de Productores Agrícolas de África Occidental
KPL	Liga Campesina Coreana	RTA	tratado de comercio regional
MEFTA	Tratado de Libre Comercio EEUU-Medio Oriente	SAARC	Asociación para la cooperación regional en Asia del Sur
MERCOSUR	Mercado Común del Sur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela)	SACAU	Confederación de Sindicatos Agrícolas de África del Sur
MITI	Ministerio de Comercio Internacional e Industria (Japón)	SACU	Union Aduanera de África Austral
MP	Miembro del Parlamento multinacionales	SADC	Comunidad para el Desarrollo del África Austral
NAM	Asociación Nacional de Industriales (EE.UU.)	SAFTA	Tratado de Libre Comercio de Asia del Sur (SAARC)
NCR	Región de la Capital Nacional (Filipinas)	SAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería (Honduras)
NESAC	Consejo Consultivo Nacional Económico y Social, (Tailandia)	SEIPI	Industrias de Semiconductores y Electrónica de Filipinas, Inc
NHRC	Comisión Nacional de Derechos Humanos (Tailandia)	SEZ	Zona Económica Especial
NLA	Asamblea Legislativa Nacional (Tailandia)	SPS	Normas sanitarias y fitosanitarias
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos	TAFTA	Tratado de libre comercio Tailandia-Australia
OCS	organizaciones de la sociedad civil	TBT	Barreras técnicas al comercio
OGM	(organismo) genéticamente modificado	TDRI	Instituto de Investigaciones para el Desarrollo de Tailandia
OIC	Organización de la Conferencia Islámica	TIFA	Tratado Marco sobre el Comercio y la Inversión (EEUU)
OMC	Organización Mundial del Comercio	TLC	Tratado de Libre Comercio
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual	TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Canadá, EEUU, México)
OMS	Organización Mundial de la Salud	TNP+	Red Tailandesa de Personas que Viven con el HIV/SIDA
ONG	organizaciones no gubernamentales	TPPI	Tratado de Protección y de Promoción de la Inversión
ONU	Organización de las Naciones Unidas	TRT	Thai Rak Thai Party (Thailand)
PAD	Alianza Popular para la Democracia (Tailandia)	TSE	Tribunal Supremo Electoral (Costa Rica)
PBI	Producto Bruto Interno	UAE	Emiratos Árabes Unidos
PBS	Plan de Beneficios Farmacéuticos (Australia)	UE	Unión Europea
PCCI	Cámara de Comercio e Industria de Filipinas	UEMAO	Union Económica y Monetaria de África Occidental
PDVSA	Petróleos de Venezuela S.A.	UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo
PhRMA	Investigadores y Fabricantes Farmacéuticos de América	UNICE	Unión de Confederaciones Industriales y de Empleadores de Europa (UE)
PLWHA	personas que viven con HIV/SIDA	UPOV	Union para la Protección de Variedades Vegetales
PM	Primer Ministro	USAID	Agencia de EE.UU. para el Desarrollo Internacional
PNA	Asociación de Enfermeras de Filipinas	WEF	Foro Económico Mundial
PO	organización social	WINFA	Asociación de Agricultores de Islas Winward (Caribe)
PROPAC	Plataforma Sub-regional de Organizaciones Campesinas de África Central		
PTA	tratado de comercio preferencial		
RECALCA	Red Colombiana de Acción frente al Libre Comercio y el ALCA		

