

Las empresas a la conquista

Los derechos de propiedad intelectual y los tratados bilaterales de inversión: una geopolítica mundial

Por Aziz Choudry (*)

Desde la crisis de las conversaciones de la Organización Mundial de Comercio en Cancún, en setiembre de 2003, ha habido numerosas conversaciones acerca del incremento del bilateralismo. Pero no se trata tanto de que los acuerdos bilaterales de comercio e inversión estén reemplazando a los acuerdos multilaterales que los presagiaron en la última década, sino más bien de que trabajan conjuntamente con ellos para crear un sistema de torniquete que aumente los niveles de protección de la propiedad intelectual en todo el mundo. Resulta interesante, y tal vez aún más significativo, constatar que el comercio bilateral y los acuerdos de inversión también resultan bastante efectivos para impulsar los objetivos de política exterior de los Estados Unidos y la Unión Europea.

En la medida que las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) no dieron todos los resultados que muchas empresas deseaban, los Estados Unidos y otros gobiernos, presionados por grandes grupos comerciales, recurren cada vez más a acuerdos bilaterales de libre comercio e inversión. Esas negociaciones son –por la forma en que están concebidas– mucho menos visibles y pueden escabullirse fácilmente del radar de las organizaciones no gubernamentales (ONGs) y los movimientos populares que se oponen a la OMC y a los acuerdos regionales como el TLCAN (Tratado de libre comercio de América del Norte) o el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Con la elección del Presidente Bush por cuatro años más cabe esperar un aumento de la agresividad en el bilateralismo de Estados Unidos en materia de comercio e inversiones. Esas negociaciones se utilizan estratégicamente para imponer no solamente los intereses de las empresas estadounidenses sino también los objetivos más amplios de política exterior y geopolítica del gobierno de los Estados Unidos. Mientras Irak

y Afganistán son bombardeados y ocupados en nombre de la “libertad” y la economía del mercado libre, los aliados de los Estados Unidos en la guerra contra Irak y la “guerra del terror”, como Australia y Tailandia, son recompensados con promesas de aumentar su acceso a los mercados de los Estados Unidos a través de vastos acuerdos bilaterales de libre comercio e inversión. Los Estados Unidos utilizan esos acuerdos para señalar cuáles son las políticas que esperan de otros países en materia económica, militar y política. Como declaró el Representante Comercial de los Estados Unidos, Robert Zoellick, poco después de los ataques del 11 de setiembre de 2001: “La luz y fuerza de América [Estados Unidos] emana de nuestra vitalidad política, militar y económica. Nuestra contraofensiva debe expandir el liderazgo de los Estados Unidos a través de todos esos frentes”. El discurso de inauguración de George Bush en enero de 2005 demuestra que el gobierno de los Estados Unidos todavía se ve a sí mismo como un policía mundial, y sus intereses militares y empresariales/económicos todavía siguen tan estrechamente alineados como siempre.

Mientras tanto, la Unión Europea avanza con una serie de iniciativas bilaterales y regionales en materia de comercio e inversión, destacándose los Acuerdos de Asociación Económica (EPA, por su sigla en inglés) con los 77 países de África, el Caribe y el Pacífico. Los Acuerdos de Asociación Económica reemplaza-

(*) Aziz Choudry es activista, investigador y escritor de Nueva Zelanda. Es miembro de GATT Watchdog y de la junta de directores de Global Justice Ecology Project (www.globaljusticeecology.org). Este artículo fue publicado en la revista Seedling de enero de 2005 y ha sido traducido por Raquel Núñez. La versión completa puede consultarse en www.grain.org

rán los acuerdos preferenciales de comercio y ayuda preexistentes, por otros “recíprocos” en el marco del Acuerdo de Cotonú. La Unión Europea también intenta contrarrestar las ventajas comerciales que obtendrían los Estados Unidos de un posible ALCA en América Latina, metiendo como una cuña su acuerdo propio con las economías del Mercosur. Más cerca de su territorio, la Unión Europea está consolidando vínculos económicos y políticos bilaterales con el Medio Oriente y África del norte, concluyendo conversaciones con Siria y ahora intentando planificar algo con Irán.

Pero no se trata tan solo de que los Estados Unidos y la Unión Europea impongan el bilateralismo. Otros países, desde Japón hasta Chile, también están embarcados en negociaciones bilaterales de libre comercio e inversión. Algunos gobiernos, como los de Tailandia y Corea del Sur, intentan posicionarse como “polos” regionales de inversión y comercio mediante la conclusión de una serie de acuerdos bilaterales de libre comercio e inversión con otros gobiernos, tanto dentro como fuera de su región particular.

Grupos regionales como el ALCA, la Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y la Asociación de Cooperación Regional del Sudeste Asiático (SAARC) ofrecen un terreno potencialmente fértil para el surgimiento de acuerdos bilaterales, aún cuando los propios procesos regionales no hayan tenido tanto éxito al respecto. Si bien el aumento del bilateralismo continúa siendo blanco de críticas por parte de numerosos defensores ardientes del multilateralismo y la OMC, no hay señales de que ese proceso pierda fuerza. En todo caso, algunos acuerdos bilaterales son considerados como escalones hacia nuevos acuerdos regionales y subregionales en los que participan los Estados Unidos, como es el caso del Área de Libre Comercio del Medio Oriente (MEFTA, por su sigla en inglés), que supuestamente entraría en vigor en el 2013, y la Iniciativa Empresas para la ASEAN, cuyo objetivo es crear una red de acuerdos bilaterales entre los Estados Unidos y la ASEAN.

En el presente artículo examinamos cómo los tratados bilaterales de inversión (TBI) y los tratados de libre comercio (TLC) que contienen disposiciones específicas en materia de inversión, reflejan tanto intereses geopolíticos como económicos. También analizamos cómo esos acuerdos actualmente ayudan a redefinir derechos y privilegios para las empresas transnacionales, en especial con respecto al control comercial sobre la biodiversidad a través de los derechos de propiedad intelectual (DPI).

Pero mientras examinamos esos acuerdos específicos en detalle, es importante no perder de vista el



escenario más grande. Así como en esos acuerdos hay una intersección entre la inversión y los derechos de propiedad intelectual (ya que los DPI son tratados como una forma de inversión), lo mismo ocurre con varios otros temas. Los DPI, los servicios, la agricultura, el medio ambiente, las políticas de competencia y otros, todos se entrecruzan en esos tratados y tienen efectos unos sobre los otros. Otros acuerdos y otras presiones también provienen de la ayuda y la asistencia para el desarrollo bilateral y multilateral, de la presión de las empresas y cámaras de comercio, y de los acuerdos bilaterales en materia de propiedad intelectual, por nombrar unos pocos. Otros factores que complican aún más el panorama son los contratos firmados entre gobiernos y grandes compañías farmacéuticas, por ejemplo, para limitar la capacidad de los distribuidores y licenciarios nacionales así como emprendimientos de colaboración en los países en desarrollo para distribuir medicamentos a precios razonables.

Mientras tanto, organismos de “desarrollo” como la USAID trabajan directamente con los gobiernos para reformular y “fortalecer” las leyes nacionales de derechos de propiedad intelectual a efectos de que estén en consonancia con los requisitos de la OMC —y en muchos casos incluso que vayan más allá— y así conformar las exigencias de los inversionistas extranjeros.

Debemos ser conscientes de cómo interactúan esos actores, fuerzas y procesos, y cómo los foros se han convertido en una especie de “centros de compras” donde gobiernos y empresas van de uno a otro buscando el mejor acuerdo, el momento justo o el vínculo más débil para utilizar su influencia en otras negociaciones.

Los DPI: el criterio de medir a todos con la misma vara

La privatización de la información –incluida la información genética– a través de regímenes de propiedad intelectual es vital para el capitalismo de hoy en día. Y los Estados Unidos y la Unión Europea comparten una agenda común para dar un alcance mundial a la protección de la propiedad intelectual, a través de mecanismos bilaterales y multilaterales.

En la década de 1980, los Estados Unidos ampliaron las fronteras del derecho comercial para abarcar a la propiedad intelectual y vincularon su programa de TBIs para proteger la propiedad intelectual como una actividad del ámbito de las inversiones. Aunque los TBI no contengan partes extensas referidas a los DPI, se basan en normas establecidas en otros acuerdos, cuando no en la más crasa ambigüedad. A través de sus acuerdos bilaterales, los Estados Unidos aseguran compromisos que superan las deficiencias –desde el punto de vista de sus empresas– del ADPIC (Acuerdo sobre los derechos de propiedad relacionados con el comercio) de la OMC. La Unión Europea le pisa los talones. Como expresó Pascal Lamy, Comisario de Comercio de la Unión Europea hasta finales de 2004, “Siempre utilizamos los acuerdos bilaterales de libre comercio para llevar las cosas más allá de las normas de la OMC. Por definición, un acuerdo bilateral es ‘OMC plus’”. De esta forma, como sostiene Peter Draho, se ha montado “un torniquete mundial para la propiedad intelectual”, que consiste en “oleadas de tratados bilaterales (que comenzaron en la década de 1980) seguidas de ocasionales formulaciones de normas multilaterales (tales como el ADPIC o el Tratado de los derechos de autor y reproducción de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, OMPI)”.

Las disposiciones en materia de propiedad intelectual incluidas en los acuerdos de libre comercio van explícitamente más lejos que el ADPIC. Habitualmente limitan de forma severa los fundamentos que autorizan la utilización de licencias obligatorias de medicamentos, y amplían los monopolios de patentes de medicamentos de 20 años a cinco años más, amenazando con ello la posibilidad de acceder a medicamentos económicos, incluidos los del HIV/SIDA. Además, este enfoque “ADPIC plus” no permite que los vegetales y animales queden excluidos de las leyes de patente de los países signatarios. Si bien el ADPIC establece una norma mínima para la protección de la propiedad intelectual, esos acuerdos bilaterales introducen por la puerta de atrás una agenda dirigida por la industria, encerrando a los países en normas de propiedad intelectual cada vez más restrictivas.

Los TBI contienen definiciones de inversión am-



plias, que dejan la puerta abierta a empresas desconformes con sede en un país signatario, para que presenten una demanda contra el otro gobierno signatario ante un tribunal de controversia. A pesar de eso, el grado de detalle varía de acuerdo en acuerdo. En el TBI entre Holanda y Bolivia, el término “inversión” abarca “los derechos en el campo de la propiedad intelectual, el proceso técnico y los conocimientos técnicos”. En el TBI de Canadá y Costa Rica, los Derechos de propiedad intelectual incluyen los “derechos de autor y conexos, derechos de marcas comerciales, derechos de patente, derechos por diseños de trazado de circuitos integrados de semiconductores, derechos de secretos comerciales, derechos de los obtentores vegetales, derechos en indicaciones geográficas y derechos de diseño industrial”. En el TLC entre Estados Unidos y Marruecos, la “inversión” está definida como “todo activo que un inversionista posea o controle, directa o indirectamente, que tenga las características de una inversión, en especial características tales como el capital u otros recursos comprometidos, la expectativa de ganancia o lucro, o la presunción de riesgo”.

Cuando los Estados Unidos negocian un acuerdo bilateral con un país en desarrollo miembro de la OMC, el principio de nación más favorecida de la OMC –por el cual los privilegios que se concedan a un miembro de la OMC deben concederse a todos los demás miembros– garantiza a la Unión Europea la posibilidad de beneficiarse de las normas que logren obtener los Estados Unidos. Por razones prácticas, esas normas ADPIC-plus, sea con respecto a los DPI o a las inversiones, pueden convertirse en “las nuevas normas mínimas a partir de las cuales deberá continuar toda ronda comercial futura de la OMC”.

TBIs: compromisos y controversias

Es difícil mantenerse al día con el ritmo y alcance de los acuerdos bilaterales de libre comercio e inversión. A fines de 2002 había más de 2.200 TBIs. La UNCTAD califica a los TBI como “la protección más importante a la inversión extranjera internacional” realizada hasta la fecha. Otros los describen como “armas de destrucción masiva” para el derecho público nacional e internacional y la legislación en materia de derechos humanos; el resultado de tácticas aplicadas por los centros del poder económico y político planetario, particularmente de los Estados Unidos, que consiste en negociar uno por uno con los gobiernos débiles y/o corruptos, dispuestos a ceder.

Un objetivo agresivo del programa de los Estados Unidos en materia de TBI es “apoyar la formulación de normas jurídicas internacionales”. Esto es importante porque muchos TBI y TLC impulsados por los Estados Unidos y la Unión Europea remiten a “las normas internacionales más exigentes” de protección de la propiedad intelectual. Pero esas normas no existen en el derecho internacional. A falta de un marco de referencia, se infiere que las normas de los Estados Unidos (y la Unión Europea) son las normas del mundo. Con respecto a la diversidad biológica –desde plantas sagradas hasta ADN humano– eso significa encaminarse hacia una situación “sin límites” acerca de lo que las empresas puedan patentar.

Ahora lo típico de los acuerdos bilaterales más recientes es que limitan el derecho de un gobierno signatario a imponer requisitos de resultado, tales como transferencia de tecnología, en las inversiones extranjeras. Y entonces incluyen cláusulas que protegen a los inversionistas extranjeros de la “expropiación indirecta” y de medidas “equivalentes a la expropiación”, con lo cual un inversionista puede llegar a impugnar una vasta gama de políticas si se considera lesionado por ellas.

Hasta ahora, las controversias entre inversionistas y Estado suelen vincularse a conflictos que surgen con posterioridad a la privatización de empresas estatales y servicios públicos tales como el agua. Pero con la inclusión de la propiedad intelectual en las definiciones tan generales de “inversión” contenidas en los TBI, y su aplicación explícita a la biodiversidad, es posible que no pase tanto tiempo antes de que un inversionista inicie una controversia en torno a cuestiones de derechos de propiedad intelectual, ya sea una empresa farmacéutica, una compañía agroquímica, o una firma biotecnológica de semillas. Un estudio jurídico de las posibles interpretaciones de los TBI en términos

de reclamaciones sobre la propiedad intelectual de biodiversidad, reveló que existen numerosas “zonas grises” por las cuales varias medidas nacionales que apuntan a impedir la biopiratería o a promover la salud pública, quedan sujetas a posibles controversias. Por ejemplo, en el marco de esos tratados, las licencias obligatorias en materia de medicamentos o la observancia de la revelación de las normas de origen para titulares de patentes de vegetales podrían ser objeto de acción legal por parte de inversionistas, aún cuando la legislación del país receptor guarde conformidad con la OMC. La política de los Estados Unidos estipula el establecimiento de un Acuerdo de facilitación del comercio y la inversión previo a las negociaciones de un tratado bilateral de inversión o de un acuerdo de libre comercio. Los Acuerdos de facilitación del comercio y la inversión establecen un consejo conjunto para identificar y discutir formas de eliminar los obstáculos de regulación del comercio y la inversión extranjera.

Lo habitual para los países en desarrollo que ceden a los TBI es que se ven enfrentados a canjear soberanía por influencia económica. Como señala un académico de los Estados Unidos: “La profusión de los TBI está promovida en buena parte por la competencia por formas convincentes de protección de los derechos de propiedad exigidas por los inversionistas directos”. Los TBI son un instrumento de compromiso convincente, porque envían una señal significativa a los inversionistas. Violar o ser acusado de violar un tratado pondría en serio riesgo la reputación de un gobierno y sus intereses en materia de política exterior. Pero los costos de cumplirlos son muy altos: “los gobiernos aceptan renunciar a la utilización de una amplia gama de instrumentos de política (fijación de impuestos, regulación, restricciones monetarias y al capital) que podrían legítimamente haber deseado utilizar para el logro de objetivos nacionales de orden político, social o económico”.



En muchos TBIs, cuando una controversia no puede ser resuelta amigablemente y no se ha llegado a un acuerdo en cuanto a los procedimientos de solución dentro de determinado periodo, puede ser derivada, por ejemplo, al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (ICSID, por su sigla en inglés), del Banco Mundial o a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) (UNCITRAL, por su sigla en inglés). El TLCAN permite que los inversionistas descontentos escojan entre las dos posibilidades. Ambos recursos representan la privatización de la justicia comercial.

En un discurso ante el Banco Interamericano de Desarrollo, en octubre de 2000, el abogado estadounidense William Rogers argumentó que los tratados de inversión son “una invitación abierta para inversionistas descontentos, tentados de explicar un fracaso financiero o comercial como la consecuencia de alguna reglamentación inadecuada, la mala orientación de las políticas macroeconómicas o el trato discriminatorio del gobierno receptor, y encantados con la oportunidad de amenazar al gobierno nacional con un tedioso y oneroso arbitraje”. De igual forma, la mera existencia de esos acuerdos tiene un efecto paralizante en los gobiernos a la hora de considerar un cambio en las políticas o de introducir nueva legislación.

Prepotencia, influencia y compensaciones recíprocas

Una cosa que trastorna el resultado de la mesa de negociaciones es la fatiga de negociar. Esto es especialmente agudo para los gobiernos más pequeños o pobres que están en conversaciones con países poderosos como los Estados Unidos. Mantenerse a la altura de negociaciones jurídicas técnicas, complejas e impenetrables, en especial cuando un gobierno tal vez esté trabajando en una serie de acuerdos diferentes en distintos niveles al mismo tiempo, ejerce una presión enorme en funcionarios y ministerios con escasez de recursos, que a menudo tienen escaso acceso a las fuentes de análisis críticos acerca de esos acuerdos. Achicar aún más la capacidad de negociación del otro país puede ser una táctica negociadora de los Estados Unidos y la Unión Europea, después de todo eso contribuye a que acepten sus pretensiones, en lugar de cuestionarlas.

En el remiendo de una red mundial incompleta de acuerdos bilaterales, los distintos temas, sectores y países son lanzados unos contra otros. El interés de los Estados Unidos y la Unión Europea de llevar adelante negociaciones bilaterales es, así, otro ejemplo del clásico “divide y reinarás” una estrategia de debili-

tamiento de la resistencia potencial o real a las posiciones de ambas potencias, llevada adelante en la OMC y otros ámbitos.

Por ejemplo, Washington insiste en que antes de negociar un tratado bilateral de inversión es necesario resolver primero tanto el aspecto de las leyes de propiedad intelectual como las controversias pendientes en materia de inversiones. Estados Unidos está frenando el avance de las negociaciones por un tratado bilateral de inversión con Pakistán hasta tanto vea “la aprobación de los DPI y un mejor cumplimiento de los mismos, y la solución de las diferencias en materia de inversión, especialmente en el sector de la energía”.

Aún más flagrante, en el proyecto de TBI entre Estados Unidos y Pakistán, los Estados Unidos han insistido en que Pakistán pague daños y perjuicios a empresas estadounidenses por sus inversiones *futuras* en caso de incumplimiento de los DPI y de la cancelación unilateral de licencias. Según un funcionario del Ministerio Jurídico de Pakistán, los negociadores de los Estados Unidos insisten en que a menos que Islamabad pague una compensación inmediata a las empresas estadounidenses afectadas, el ICSID del Banco Mundial pagará la compensación y considerará que esa cifra es un préstamo concedido a Pakistán. De forma similar, la disconformidad con las violaciones taiwanesas a la propiedad intelectual también es un punto de conflicto para el inicio de las negociaciones por un TLC entre los Estados Unidos y Taiwán. Pero en los casos de Pakistán y Taiwán, también está la sensación de que, a pesar de su presión por supuestas violaciones a la propiedad intelectual, los intereses más generales de política exterior de los Estados Unidos ayudarán a inclinar el fiel de la balanza hacia la firma de un TLC o un TBI con esos países.

El torniquete en acción

Los Estados Unidos están utilizando acuerdos bilaterales y subregionales de libre comercio e inversión para establecer normas más exigentes para futuras negociaciones en materia de comercio e inversión. Quieren el máximo de concesiones de los países en desarrollo porque esto hará que a los países les resulte más difícil oponerse a las demandas de los Estados Unidos en la OMC. Una vez que haya un número considerable de países que por acuerdos bilaterales estén comprometidos a aplicar normas comerciales y de inversión más exigentes, será más difícil articular el tipo de oposición concertada a las propuestas de los Estados Unidos que Brasil ayudó a organizar en la Reunión Ministerial de la OMC de setiembre de 2003, en Cancún, México. ¿Qué impacto tendrán esos acuerdos bilaterales en quienes se oponen a la introducción

Estados Unidos dice a Tailandia: “Si no hay OMGs, no hay TLC”

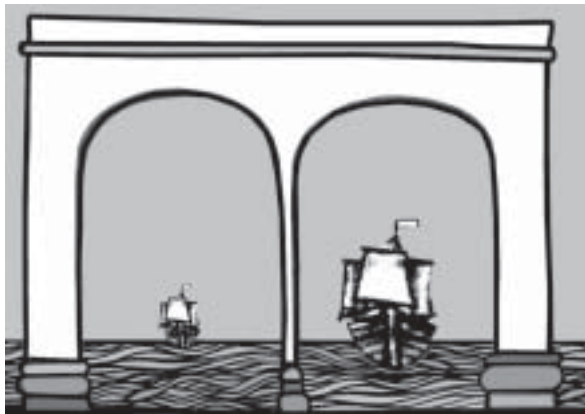
Presionado por grupos de agricultores y consumidores, el gobierno tailandés prohibió en 1999 la importación de semillas modificadas genéticamente para plantación comercial. En abril de 2001 también conminó a suspender los ensayos de campo de transgénicos, incluidos los experimentos en curso sobre algodón y maíz. Pero Estados Unidos no iba a sacar al país del apuro tan fácilmente. Monsanto considera a Tailandia como “una ventana importante para abastecer el creciente mercado del sudeste asiático para cultivos agrícolas tanto convencionales como resultantes de la biotecnología”. En noviembre de 2003, Monsanto anunció que quería convertir a Tailandia en su base regional para el maíz transgénico RoundUp-Ready y para el maíz Bt en 2006, exhortando al gobierno a que levantara la moratoria. Zoellick se encargó inmediatamente del caso y reclamó a Tailandia que eliminara las “restricciones comerciales injustificadas que afectan a las nuevas tecnologías estadounidenses”.

Monsanto reclamó a los negociadores comerciales de los Estados Unidos que procuraran poner fin a la moratoria de Tailandia a los ensayos de campo en gran escala de cultivos transgénicos, ya fuera “de manera paralela a las negociaciones del TLC o directamente dentro del contexto de las negociaciones”. Monsanto dice que “En el contexto del libre comercio... es imperioso que los Estados Unidos trabajen con Tailandia para eliminar los actuales obstáculos a los cultivos mejorados por la biotecnología y establecer un sistema de regulación basado en la ciencia –que incluye ensayos de campo de cultivos nuevos– compatible con sus obligaciones comerciales internacionales a efectos de que los beneficios de esos productos también se sientan en el mercado de Tailandia, y para promover el acceso compatible a las tecnologías y los productos agrícolas estadounidenses”.

La presión surtió efecto. Aún antes de que se haya firmado un TLC, el Primer Ministro tailandés Thaksin Shinawatra anunció su intención de dar marcha atrás en la moratoria. Si bien él y su gabinete se vieron forzados a mantener la moratoria después de las protestas realizadas en Tailandia por agricultores, organizaciones budistas, consumidores y activistas contrarios a los transgénicos, funcionarios de los Estados Unidos y de Monsanto todavía tienen la moratoria en la mira en el contexto de las conversaciones del TLC.

Los intentos de patentar el arroz aromático Jazmín de Tailandia enfrentaron una firme oposición de agricultores y otros sectores preocupados por la aparente facilidad con la cual otros se apropian de la biodiversidad y el conocimiento tradicional de Tailandia. El TLC entre Estados Unidos y Tailandia requeriría que Tailandia permitiera la concesión de patentes sobre animales y vegetales, facilitando así la biopiratería por parte de compañías e investigadores de los Estados Unidos.

Fuentes: Comentarios escritos relativos al TLC entre los Estados Unidos y Tailandia, presentados por Monsanto a la oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, www.us-asean.org/us-thai-fta/Monsanto_Comments.pdf; Robert Zoellick. Carta al Senado sobre los intentos de negociar el TLC con Tailandia, 2 de diciembre de 2003; Comunicado de prensa de Monsanto, *Thailand to Reverse Three-Year Moratorium on Cultivation of Genetically Modified Crops*, www.monsanto.co.uk/news/; Witoon Liamchamroon, *Speech on GMOs & Food Safety in the context of Thailand society*, 16 de octubre de 2004, Foro Mundial de Reguladores de la Seguridad Alimentaria, OMS/FAO, Bangkok, www.biothai.org/cgi-bin/content/gmo/; GRAIN, *Protecting Asia's Most Valuable Resource*, *Seedling*, diciembre de 2001, www.grain.org/seedling/ <http://www.grain.org/seedling/>



de los “temas nuevos” en la OMC, tales como inversión, o en que se tomen posiciones críticas con relación a la aplicación y evaluación del acuerdo sobre los ADPIC?

Patrick Cronin, Vicepresidente del Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales (Center for Strategic and International Studies), con sede en Washington, declaró a Daily Yomiuri: “Con el fracaso de la reforma de la OMC sufrido en Cancún, la administración [Bush] se concentra ahora como un rayo laser en la firma de acuerdos comerciales regionales y especialmente bilaterales. Zoellick ha dividido a los miembros de la OMC en “los que pueden hacerlo” y “los que no lo harán”, los que son serios acerca de la liberalización comercial y los que no lo son. Poco después de Cancún, anunció con entusiasmo que los Estados Unidos impulsarían acuerdos de libre comercio e inversión con los países “que pueden hacerlo”, sobre bases subregionales o bilaterales. Con anterioridad, ese mismo año, Zoellick había explicado que: “Con las múltiples iniciativas de libre comercio, lo que Estados Unidos procura es crear una ‘competencia para la liberalización’ que sirva de palanca para lograr una apertura en todas las negociaciones, establezca modelos exitosos que puedan ser utilizados en varios frentes, y propicie una dinámica política nueva que ponga al libre comercio en la ofensiva”.

En las Américas, la liberalización guiada por el rayo laser —el bilateralismo— permite a los Estados Unidos separar a determinados países y restringir la posibilidad de que se creen alianzas como la del Grupo de los 21 para enfrentar la prepotencia de los Estados Unidos y su doble discurso en la OMC. Varios grupos de presión comerciales de los Estados Unidos quieren lograr acuerdos bilaterales con países latinoamericanos como Chile, porque consideran que están perdiendo oportunidades de exportación e inversión en la región ante la Unión Europea y Canadá, quienes a través de acuerdos comerciales bilaterales ya han asegurado el acceso libre de derechos para numerosas mercancías.

Las empresas aprietan las tuercas

Las coaliciones comerciales, que son la mayor fuerza de propulsión detrás de las negociaciones bilaterales de libre comercio e inversión, expresan bastante abiertamente cuáles son sus intereses y están ansiosas de seguir mejorando la posición de sus intereses. En una carta de apoyo al TLC entre los Estados Unidos y Chile, la Alianza Internacional de la Propiedad Intelectual expresa que el acuerdo “se construye en las normas actualmente en vigor en el ADPIC de la OMC y en el TLCAN, con el objetivo de actualizar y aclarar esas normas para tomar en cuenta no solamente las experiencias ganadas desde que esos acuerdos entraron en vigencia, sino también los importantes y rápidos avances tecnológicos y jurídicos ocurridos desde ese entonces”.

El informe del Comité Asesor del Comercio Industrial relativo a Derechos de Propiedad Intelectual (ITAC-15, por su sigla en inglés) de los Estados Unidos, acerca del TLC entre los Estados Unidos y Bahrain, establece que: “Nuestro objetivo en la negociación de un TLC es establecer un nuevo punto de partida para todos los futuros TLC, incluido el ALCA. Ese punto de partida se refleja permanentemente en el modelo de acuerdos de libre comercio, que cambia constantemente en función de lo que aprendemos a través de la negociación de cada TLC”.

La industria impone grandes exigencias en los TBI y los TLC. Las empresas reclaman trato nacional pleno sin excepciones en el campo de la propiedad intelectual, e impulsan requisitos extremos en materia de patentes. El TLC entre los Estados Unidos y Marruecos ya ofrece protección de patente para animales y vegetales, y el TLC entre los Estados Unidos y Singapur exige la patente de vegetales y animales transgénicos. Mientras, ITAC-15 “exige a los negociadores de los Estados Unidos que en los futuros TLC insistan que se ofrezca protección de las patentes tanto para vegetales como para animales”.

Los acuerdos bilaterales son considerados por la industria de la biotecnología agrícola como un canal importante de difusión de los organismos modificados genéticamente en todo el mundo (ver recuadro). Las empresas dirigen su mirada a los acuerdos comerciales bilaterales y regionales “para ampliar la comprensión y aceptación en el exterior de las reglamentaciones y normas de los Estados Unidos, particularmente con respecto a la biotecnología agrícola”. Como ilustra el caso de Tailandia, las asociaciones comerciales son correctas al afirmar que “los acuerdos de libre comercio pueden servir de vehículo importante para que los intereses de los Estados Unidos tengan alcance mundial en el campo de la biotecnología agrícola”.

Los acuerdos bilaterales como herramienta de la política exterior

A pesar de los objetivos empresariales que acechan detrás de los acuerdos bilaterales de libre comercio e inversión, en muchos casos es claro que los objetivos de política exterior superan largamente los económicos, especialmente teniendo en cuenta la dimensión de las economías con las cuales actores mucho más poderosos, como los Estados Unidos y la Unión Europea, han estado negociando esos acuerdos. A veces es difícil separar esos objetivos, especialmente con el intercambio de puestos que existe entre el sector empresarial y público de los Estados Unidos, especialmente en el ámbito del comercio y las políticas de comercio e inversión.

Los primeros acuerdos bilaterales de los Estados Unidos con Israel (1985) y Jordania (2001) tuvieron mucho más que ver con ampliar los intereses de política exterior de los Estados Unidos en el Medio Oriente que con objetivos económicos. Lo mismo ocurre en el mundo de hoy. Anunciando el inicio de conversaciones sobre un acuerdo bilateral de inversión entre los Estados Unidos y Pakistán, en setiembre de 2004, Zoellick expresó: "Pakistán y los Estados Unidos son socios en la lucha contra el terrorismo mundial. Un TBI basado en las normas exigentes contenidas en nuestro texto modelo, puede cumplir un cometido importante en el fortalecimiento de la economía de Pakistán, de manera de crear nuevas oportunidades para los exportadores e inversionistas en ambas economías y ayudar a cumplir las condiciones económicas necesarias para contrarres-

tar el terrorismo".

Igualmente, en marzo de 2004, Zoellick aducía que el Acuerdo marco de comercio e inversión de carácter bilateral con los Emiratos Árabes Unidos, "solidifica la relación entre nuestros dos países a escala económica y complementa nuestra firme sociedad en la lucha contra el terrorismo". En su justificación de un Acuerdo marco de comercio e inversión con Qatar, Zoellick proclamó que "Qatar cumplió una función valiosa organizando y facilitando el lanzamiento de las negociaciones de Doha, las negociaciones comerciales mundiales para abrir mercados y promover el desarrollo económico. Además, Qatar ha sido un amigo firme de los Estados Unidos en la guerra contra el terrorismo, y me complace que estemos trabajando para ampliar nuestra relación en el frente económico". La Unión Europea utiliza la política comercial con los mismos objetivos. Su recientemente concluido TLC con Siria tropezó durante largo tiempo con la insistencia de la Unión Europea de incluir una cláusula sobre "armas de destrucción masiva". La Unión Europea también aseguró una suspensión –por lo menos temporaria– en el programa de enriquecimiento de uranio de Irán como base para renovar las conversaciones en torno a un TLC.

El torbellino de intereses políticos y económicos, el lenguaje acerca de combatir el terrorismo y la conversación sobre sostener la democracia que rodea la ola actual de acuerdos bilaterales de comercio e inversión, nos recuerdan de manera bastante imperiosa que el neoliberalismo y la fuerza bruta del imperialismo van de la mano en el siglo XXI ●

