

Nuestro futuro por la borda

Cómo socavan el desarrollo los tratados de comercio e inversiones entre países ricos y pobres

El sigiloso avance de los tratados de comercio e inversiones entre países ricos y pobres amenaza con negar a los países en desarrollo una posición favorable en la economía mundial. Estos acuerdos, liderados por Estados Unidos y la Unión Europea, imponen normas cuyo alcance compromete seriamente las políticas que los países en desarrollo necesitan para luchar contra la pobreza.

Resumen

El sigiloso avance de los tratados de comercio e inversiones entre países ricos y pobres amenaza con negar a los países en desarrollo una posición favorable en la economía mundial.

Los países ricos, liderados por EEUU y la UE, están poniendo un empeño sin precedentes en lograr tratados de libre comercio regionales y bilaterales. Esto está ocurriendo lejos de la fanfarria de las cumbres mundiales y de la prensa internacional. Unos 25 países en desarrollo han firmado ya tratados de libre comercio con países desarrollados, y más de 100 están embarcados en negociaciones. Cada semana se firman como media dos acuerdos bilaterales de inversiones. Prácticamente ningún país, por pobre que sea, se ha quedado fuera.

Los países ricos están utilizando estos 'tratados de libre comercio' (TLC) y acuerdos sobre inversiones bilaterales y regionales para lograr concesiones que no son capaces de conseguir en la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde los países en desarrollo pueden unirse y negociar unas reglas más favorables. EEUU llama a este enfoque 'liberalización competitiva' y la UE expresa su intención de utilizar los acuerdos bilaterales como 'los peldaños hacia futuros acuerdos multilaterales'.

La UE sostiene que esta nueva generación de tratados bilaterales y regionales es vital para que los países en desarrollo de África, Caribe y el Pacífico mantengan su acceso a los mercados europeos de una manera compatible con las normas de la OMC. También ha reiterado a los países pobres que no tiene intereses comerciales 'ocultos' en las negociaciones y que habrá periodos de transición amplios para la aplicación de los acuerdos. Sin embargo, el alcance de las propuestas y la agresividad de los planteamientos parecen contradecir estas declaraciones.

El avance inexorable de estos tratados sobre comercio e inversiones, negociados en gran medida a puerta cerrada, amenaza con socavar la promesa de que el comercio y la globalización servirían como motores para reducir la pobreza. En un mundo cada vez más globalizado, estos acuerdos buscan beneficiar a los exportadores y a las empresas de los países ricos a expensas de agricultores y trabajadores pobres, con graves consecuencias para el medio ambiente y el desarrollo.

Lo peor de los acuerdos es que privan a los países en desarrollo de su capacidad de dirigir la economía nacional y proteger a sus ciudadanos más pobres. Al ir más allá de las disposiciones negociadas a nivel multilateral, imponen reglas de mayor alcance y difícil marcha atrás que desmantelan de manera sistemática las políticas nacionales de promoción del desarrollo.

EEUU y la UE están imponiendo reglas sobre propiedad intelectual que reducen el acceso de las personas pobres a medicinas que les salvarían la vida, aumentan los precios de las semillas y de otros insumos agrícolas poniéndolos fuera del alcance de los pequeños productores, y dificultan el acceso de las empresas de los países en desarrollo a las nuevas tecnologías. El tratado de comercio propuesto entre EEUU y Colombia, por ejemplo, aumentaría el coste de las medicinas en 919 millones de dólares para el año 2020, cantidad suficiente para prestar atención sanitaria a 5,2

millones de personas en el sistema de salud público. Con el Tratado de Libre Comercio entre EEUU, República Dominicana y América Central (DR-CAFTA en inglés) se espera que los precios de los productos agroquímicos se disparen.

Las reglas sobre liberalización de servicios contenidas en los TLC amenazan con dejar fuera de juego a las empresas locales, reducir la competitividad y aumentar el poder de monopolio de las grandes compañías. Cuando México, por ejemplo, liberalizó en 1993 los servicios financieros con antelación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en siete años el 85% del sistema bancario quedó en manos extranjeras, y los préstamos a las empresas mexicanas cayeron del 10% del Producto Interior Bruto (PIB) al 0,3%, dejando así a las personas pobres de las zonas rurales sin fuentes de crédito esenciales.

Estas nuevas reglas suponen también una posible amenaza para el acceso de las personas pobres a los servicios esenciales. En algunos TLC con EEUU, los países en desarrollo se comprometen a permitir la entrada en los servicios públicos de inversores extranjeros si abren el sector a las empresas privadas nacionales. La filtración de una versión de las directrices de la UE para la negociación de los TLC con la ASEAN, India, América Central, los países andinos y Corea del Sur permite ver la intención de la UE de introducir disposiciones similares para el agua y otros servicios públicos.

Las nuevas reglas sobre inversiones contenidas en muchos de estos tratados impiden a los gobiernos de los países en desarrollo exigir a las empresas extranjeras la transferencia de tecnología, la formación de trabajadores locales o la adquisición local de insumos de producción. Con estas condiciones, las inversiones extranjeras no establecen vínculos en el país, no generan empleo de calidad, y no mejoran tampoco los salarios; sirviendo en cambio para agravar las desigualdades.

Los capítulos sobre inversiones de los TLC y de los acuerdos bilaterales sobre inversiones abren la puerta a posibles demandas de compensación por parte de los inversores extranjeros en caso de que se promulguen nuevas leyes que se consideren perjudiciales para los intereses del inversor, incluso si han sido promulgadas en el interés público. Se calcula que las actuales demandas contra Argentina por las medidas de emergencia adoptadas durante la crisis financiera de 2001/2002 ascienden a 18 mil millones de dólares.

Los tratados de libre comercio a menudo imponen una liberalización arancelaria acelerada, poniendo en peligro el medio de vida de los pequeños productores e impidiendo a los gobiernos el uso de políticas arancelarias para promover la producción. Por ejemplo, mediante los Acuerdos de Partenariado Económico la Unión Europea pretende obligar a los países más pobres del mundo a eliminar gran parte de sus aranceles. Los TLC no abordan, sin embargo, los efectos negativos que los subsidios en los países ricos tienen sobre los países pobres al generar prácticas desleales de *dumping*, ni abordan tampoco la plétora de barreras no arancelarias que siguen impidiendo a éstos el acceso a los mercados de los países ricos.

El efecto global de estos cambios en las reglas es el progresivo desmantelamiento de la gobernabilidad económica, transfiriendo poder de los gobiernos a las empresas multinacionales y privando a los países en desarrollo de las herramientas que necesitan para desarrollar sus economías y lograr una posición favorable en los mercados mundiales.

Aun cuando los gobiernos de los países en desarrollo se han mostrado cada vez más firmes en la OMC y en algunos acuerdos regionales y bilaterales, el equilibrio de poder en las actuales negociaciones sigue fuertemente sesgado a favor de los países ricos y las grandes e influyentes corporaciones. Además, las pequeñas empresas, los sindicatos, las organizaciones no gubernamentales, los grupos de mujeres y las poblaciones indígenas de los países en desarrollo disponen de escasos mecanismos de participación, y sus derechos y necesidades son en gran medida ignorados.

El comercio y las inversiones son esenciales para el desarrollo, y por tanto deben abordarse con urgencia los desequilibrios que caracterizan y distorsionan las reglas de comercio e inversiones a escala mundial. Pero los tratados de libre comercio y los tratados bilaterales de inversiones desiguales y abusivos, que impiden la aplicación de las políticas que los países en desarrollo necesitan para luchar contra la pobreza, no son el mejor medio para poner el comercio y las inversiones al servicio del desarrollo, ni tampoco de construir un mundo más seguro y más justo.

Para conseguir un cambio de dirección y poner el comercio y las inversiones al servicio del desarrollo, Oxfam Internacional sostiene que las reglas comerciales, sean multilaterales, regionales o bilaterales, deben:

- Reconocer el trato especial y diferenciado que requieren los países en desarrollo para promover su desarrollo.
- Permitir a los países en desarrollo adoptar legislaciones flexibles sobre propiedad intelectual que garanticen la primacía de la salud pública y de los medios de vida rurales, y que protejan los conocimientos tradicionales y la biodiversidad.
- Excluir de los compromisos de liberalización los servicios públicos esenciales como la educación, la salud, el agua y el saneamiento.
- Reconocer el derecho de los gobiernos a regular la entrada de inversores extranjeros con el fin de promover el desarrollo y generar empleo de calidad, e incluir compromisos de aplicación de los estándares laborales básicos para todos los trabajadores y trabajadoras.
- Asegurar la existencia de mecanismos que permitan la participación plena en el proceso de negociación de todas las partes interesadas, con un total acceso público a la información, incluyendo los resultados de evaluaciones de impacto independientes.

1 Tratados de libre comercio y acuerdos bilaterales de inversiones: un asunto de todos

“Este enfoque hacia el bilateralismo... daña los derechos, en especial de las personas pobres y más vulnerables, porque en una negociación bilateral desaparece la objetividad del sistema global y lo que de hecho se consigue es una oportunidad de dominación, con frecuencia para los grandes poderes comerciales”.
Peter Sutherland, ex director general de la OMC y presidente de BP y Goldman Sachs¹

Los tratados de libre comercio “no son adecuados para los países en desarrollo... más que de una negociación, se trata de una imposición”.
Joseph Stiglitz, Premio Nóbel de Economía compartido, 2001²

Los países ricos, liderados por EEUU y la UE, están poniendo un empeño sin precedentes en lograr tratados de libre comercio regionales y bilaterales con los países en desarrollo.³ Utilizan estos tratados para lograr concesiones que no son capaces de conseguir en la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde los países en desarrollo pueden unirse y exigir unas normas más favorables. Y los utilizan también para debilitar las posiciones de negociación de los países en desarrollo en la OMC.

En 2006, más de 100 países en desarrollo estaban embarcados en la negociación de alrededor de 67 tratados comerciales bilaterales o regionales, y firmaron más de 60 acuerdos bilaterales de inversiones. Hoy en día, más de 250 tratados comerciales regionales y bilaterales rigen algo más del 30% del comercio mundial, y en los últimos diez años se han aprobado una media de dos acuerdos bilaterales de inversiones por semana.⁴

Las reglas establecidas en estos tratados reflejan el poder de negociación de las partes. Los tratados entre países desarrollados y en desarrollo están invariablemente desequilibrados. Como se demuestra en este informe, las nuevas reglas que los países ricos están impulsando a través de los tratados comerciales bilaterales y regionales van en contra del desarrollo. Requieren concesiones enormes e irreversibles de los países en desarrollo, y apenas nada de los países ricos, salvo mantener el acceso actual a los mercados.

Exigen una liberalización mucho más rápida y reglas sobre propiedad intelectual más estrictas que la OMC, y privan a los países en desarrollo del espacio político que necesitan para gestionar eficazmente la economía. Suponen una grave amenaza y de amplio alcance para la capacidad de los países en desarrollo de proteger a las personas más pobres y sacarlas de la pobreza.

Tratados Norte-Sur: una nueva forma de imponer la dominación económica

Históricamente, los países industrializados han impulsado acuerdos bilaterales comerciales y sobre inversiones, en gran parte por razones políticas, pero a medida que cambia la economía mundial hay un ímpetu creciente en la búsqueda de nuevos acuerdos por motivos económicos.

En las dos últimas décadas, los sistemas de producción se han globalizado, de manera que ahora abarcan numerosos países. Es decir, los productos ya no se fabrican en un país y se venden a en otro. Las compañías más grandes del mundo tienen filiales, como media, en 40 países distintos, y alrededor del 10% del Producto Interior Bruto (PIB) mundial se genera dentro de los sistemas mundiales de producción de las empresas transnacionales.⁵ El equilibrio de poder en la economía globalizada también está cambiando. Con las tasas de crecimiento actuales, en 2050 las economías de China, India, Brasil, Rusia, Indonesia, México y Turquía serán en su conjunto mayores que las del actual G7.⁶

En este nuevo contexto económico, la propiedad y el control de las grandes cadenas de producción mundiales y el acceso a los mercados que experimentan un mayor crecimiento determinan quién es rico y quién es pobre. EEUU, la UE y Japón están utilizando los tratados comerciales y sobre inversiones para ampliar la influencia de sus empresas líderes y reducir la capacidad de los países en desarrollo de lograr una posición favorable en la economía mundial.

Un paso hacia unas nuevas reglas internacionales

EEUU y la UE han dejado claro que están impulsando acuerdos comerciales bilaterales y regionales con vistas a lograr un futuro cambio de las reglas internacionales en su propio beneficio.

Justo después del fracaso de la Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún, en 2003, Robert Zoellick, Representante de Comercio de EEUU, anunció que su país llevaría adelante acuerdos de libre

comercio e inversiones con los países "predispuestos": "Con el impulso de múltiples iniciativas de libre comercio, EEUU está generando una 'competencia por la liberalización' que favorece la apertura en todas las negociaciones, establece modelos que pueden ser utilizados en muchos frentes y desarrolla una nueva dinámica política que sitúa el libre comercio a la ofensiva".⁷

En octubre de 2006, Peter Mandelson, Comisario de Comercio de la UE, hizo un pronunciamiento similar: "Los acuerdos bilaterales europeos estarán, desde luego, orientados por consideraciones de competitividad que reflejen nuestras prioridades comerciales [...] serán [...] pasos hacia futuros acuerdos multilaterales [...] y] pruebas de liberalización que puedan en última instancia extenderse al sistema global".⁸

La única excepción son los Acuerdos de Partenariado Económico (APE) que la UE está negociando con 75 países de África, Caribe y el Pacífico (ACP) y Sudáfrica. Según Peter Mandelson son "la expresión más clara del deseo de la Comisión Europea de unir comercio y desarrollo [...]". Estos acuerdos ayudarán a construir mercados regionales, ampliar la capacidad productiva y diversificar las economías de los países ACP".⁹ La UE ha reiterado a los países ACP que no tiene intereses comerciales "ocultos" en las negociaciones y que habrá periodos de transición amplios para la aplicación de los acuerdos. Sin embargo, el alcance de las propuestas y la agresividad de los planteamientos parecen contradecir estas declaraciones.

Debilitar el sistema comercial multilateral

Los tratados de libre comercio (TLC) suponen una grave amenaza para el multilateralismo y los valores básicos de la OMC. Contradicen el principio de Nación Más Favorecida (NMF), la piedra angular del sistema de comercio multilateral. Forman una maraña de acuerdos superpuestos que generan una importante desviación comercial ya que los países discriminan a proveedores eficientes y de bajo coste que quedan fuera del tratado en favor de proveedores menos eficientes que se encuentran dentro del bloque comercial. Se incrementan aún más los costes del comercio ya que cada tratado tiene sus propias reglas de origen, esquemas arancelarios y periodos de aplicación.

A menudo los países en desarrollo negocian TLC con la esperanza de mejorar el acceso a mercados o bajo la amenaza de perder el trato preferencial, de gran importancia para muchos. Para los países centroamericanos y de la región andina, el mercado estadounidense representa al menos el 50% y el 42% de sus exportaciones respectivamente, mientras que para los países que están negociando

los APE Europa absorbe más del 40% de sus exportaciones.¹⁰ Sin embargo, según aumenta el número de TLC firmados por EEUU y la UE, sobre todo con países en desarrollo más competitivos, las preferencias tendrán menos valor y mayores serán los costes comparados con la negociación en un foro multilateral. Según el Banco Mundial, “colectivamente, todos los países en desarrollo perderían si firmaran acuerdos preferenciales con Canadá, la UE, Japón y Estados Unidos”.¹¹

Las negociaciones de los TLC debilitan la resolución de los gobiernos de llegar a un acuerdo multilateral. Generan la ilusión de que, a pesar del estancamiento de las negociaciones de la OMC, los intereses comerciales del país avanzan, permitiendo a los ministros de comercio mostrar logros concretos y retrasar las decisiones y los compromisos difíciles que se necesitan para lograr un acuerdo multilateral. Los nuevos TLC complican aún más el problema de la erosión de las preferencias, que ya se ha convertido en una cuestión difícil de resolver en el ámbito multilateral, en la medida en que los países prefieren defender sus márgenes preferenciales frente a la liberalización global (tratamiento NMF).

Los TLC dividen a los países en desarrollo y debilitan su poder de negociación colectiva, pues aquellos países o grupos de países que ya han abierto sus mercados de manera significativa a los países desarrollados sin duda adoptarán posiciones diferentes a aquellos que siguen manteniendo aranceles elevados. Este hecho ha quedado patente por las diferencias entre los países en desarrollo en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para productos no agrícolas (NAMA, según sus siglas en inglés).

En la práctica, la capacidad de los países en desarrollo y de los países desarrollados de negociar un acuerdo en la OMC se ve seriamente debilitada por la plétora de negociaciones paralelas de TLC. “A pesar de todos los esfuerzos para formar negociadores en los países en desarrollo, sencillamente no hay suficiente personal capacitado en la mayoría de ellos para dedicarse a más de una negociación comercial seria a la vez. Tememos que en los últimos años la OMC ha salido perdiendo en términos de atención a las negociaciones”.¹²

Hora de cambiar de rumbo

Unos 25 países en desarrollo han firmado ya tratados de libre comercio con países desarrollados, y más de 100 están en proceso de negociación.¹³

A pesar de las crecientes presiones para que firmen, algunos países en desarrollo se niegan a hacerlo. La insistencia del bloque de países

de MERCOSUR exigiendo concesiones reales por parte de EEUU provocó el estancamiento de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Sudáfrica y Tailandia han abandonado las negociaciones para lograr un tratado de libre comercio con EEUU, por desacuerdos con las normas propuestas sobre salud pública y regulación de las inversiones, respectivamente.

Incluso en las negociaciones de los APE, donde existen enormes desequilibrios de poder, los negociadores del Pacífico han advertido a la UE que las negociaciones “podrían peligrar” si no se convencen de que “en conjunto, el acuerdo les proporcionará beneficios significativos y les permitirá lograr sus objetivos de cooperación económica y comercial”.¹⁴

Es hora de cambiar de rumbo. Los países en desarrollo se mantuvieron firmes frente a las reglas injustas de la OMC. Ahora que los países desarrollados tratan de romper esa firmeza utilizando negociaciones comerciales bilaterales y regionales, deben mantenerse solidarios unos con otros.

Tabla 1: Países en desarrollo involucrados en negociaciones comerciales bilaterales y regionales con EEUU, la UE, Japón, Australia, Canadá y Nueva Zelanda.

	Firmados	En negociación
EEUU	TLCAN (México, Canadá). DR-CAFTA (República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua). Jordania, Singapur, Chile, Marruecos, Bahrein, Omán, Perú, Colombia.	Panamá, Malasia, Corea del Sur, Tailandia.
UE	México, Chile, Sudáfrica, Túnez, Marruecos, Egipto, Turquía, Líbano.	ECOWAS (Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Sierra Leona, Senegal, Togo). SADC (Angola, Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibia, Swazilandia, Tanzania). CARIFORUM (Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, República Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, St. Kitts y Nevis, Sta. Lucía,

		San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago). CEMAC (Camerún, República Centroafricana, Chad, República Democrática del Congo, Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Santo Tomé y Príncipe). Pacífico (Islas Cook, Fed. Estados de Micronesia, Fiji, Kiribati, Rep. de las Islas Marshall, Nauru, Niue, Palau, Papúa Nueva Guinea, Samoa, Islas Solomón, Tonga, Tuvalu, Vanuatu). América Central (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá). MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay). Países Andinos (Venezuela, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú). Argelia, Chipre, Israel, Jordania, Malta, Siria, Túnez, Palestina. ASEAN (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam). Consejo de Cooperación del Golfo (Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos).
Japón	Singapur, México, Malasia, Tailandia, Filipinas.	ASEAN (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam). Consejo de Cooperación del Golfo (Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos). Brunei, Chile, India, Indonesia, Tailandia, Vietnam.
Australia		ASEAN–Nueva Zelanda (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Nueva Zelanda). China, Malasia. Estudiando la posibilidad de negociar TLC con Chile, México, Corea del Sur y Consejo de Cooperación del Golfo (Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos).
Canadá	Chile, Costa Rica, México.	Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). CARICOM (Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, St.

		Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago). América Central (Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua). República Dominicana, Corea, Singapur
Nueva Zelanda	Singapur, Tailandia, "Trans-Pacífico" (ratificado por Nueva Zelanda, Brunei y Singapur, pero todavía no por Chile).	ASEAN (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam). China, Malasia.

2 Propiedad intelectual: el conocimiento fuera del alcance

Las reglas sobre propiedad intelectual, si se utilizan de forma eficaz, pueden impulsar la innovación, el desarrollo de nuevas tecnologías y el crecimiento económico. Sin embargo, cuando son demasiado estrictas pueden limitar el acceso de los países en desarrollo al conocimiento tecnológico y a medicinas asequibles, al tiempo que dejan sin proteger el conocimiento tradicional. Las reglas comerciales injustas de los TLC están sesgando el equilibrio entre la recompensa para los innovadores y la promoción del acceso público.

Los países industrializados más avanzados están utilizando los TLC para imponer reglas sobre propiedad intelectual más estrictas con el objetivo de mantener su crecimiento y competitividad y fomentar la expansión de sus empresas. Los países en desarrollo lucharon con fuerza en la OMC para preservar mecanismos específicos de flexibilidad de manera que las normas sobre propiedad intelectual se adecuaran a sus necesidades de desarrollo, pero ahora incluso estas normas están siendo menoscabadas.

EEUU es el país más agresivo en cuanto a la imposición de normas de propiedad intelectual más estrictas, exigiendo a los países en desarrollo la firma de acuerdos que van mucho más allá del Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS, en sus siglas inglesas) de la OMC. La UE le sigue de cerca, al incluir capítulos sobre propiedad intelectual en las negociaciones de los APE con 75 países de África, Caribe y el Pacífico (ACP) y Sudáfrica, y abogar por la concesión de patentes para variedades vegetales y unas normas estrictas de derechos de autor que afectan negativamente al desarrollo.

Reducir el acceso a las medicinas

En los países en desarrollo, las medicinas se llevan la mayor parte del gasto en atención sanitaria de sus ciudadanos, y en la mayoría de estos países la cobertura de las medicinas por parte del sector público o de los seguros médicos es escasa. La competencia de “medicamentos genéricos” ha demostrado ser la manera más eficaz de reducir el coste de las medicinas.

Sin embargo, todos los TLC con EEUU, firmados o en proceso de negociación, imponen normas de propiedad intelectual que retrasan la introducción de los medicamentos genéricos. Estas normas incluyen la protección de los datos de pruebas clínicas, otorgando su

uso exclusivo al titular de la patente, lo que impide el registro de genéricos durante el periodo de vigencia de la patente y extiende el poder de monopolio de la misma.

Las consecuencias para la salud pública son enormes. En Colombia, un TLC con EEUU podría reducir el acceso a las medicinas en un 40%, equivalente al gasto en atención sanitaria para 5,2 millones de personas en el sistema público de salud. Se estima que el TLC entre EEUU y Perú excluirá a entre 700 mil y 900 mil ciudadanos del acceso a medicinas, a menos que aumenten tanto el gasto público en salud como los ingresos individuales. El tratado entre EEUU y Tailandia limitaría la capacidad del Gobierno tailandés de producir antirretrovirales genéricos nuevos, obligando al país a utilizar las versiones patentadas, con un coste diez veces superior.¹⁵

La nueva normativa sobre semillas amenaza los medios de vida de los productores pobres

La inmensa mayoría de los agricultores de los países en desarrollo intercambian semillas unos con otros. El trueque y el intercambio de semillas funcionan como red de seguridad social, permitiendo a los productores seleccionar las mejores variedades para así mejorar la producción y el rendimiento, aportando beneficios a toda la comunidad.

Pero los TLC con EEUU y la UE exigen que se adopte la normativa sobre los derechos de los obtentores de semillas que elimina el derecho a intercambiarlas, haciendo peligrar aún más los ya de por sí vulnerables medios de vida de los agricultores más pobres del mundo, al tiempo que las grandes empresas agrarias aumentan su poder en el mercado y sus márgenes de beneficios.

Como condición para la firma de un acuerdo comercial, EEUU y la UE exigen a los países en desarrollo la adopción del “UPOV 1991”, el marco legislativo internacional sobre protección de variedades vegetales que prohíbe a los agricultores vender o intercambiar semillas protegidas. La normativa UPOV 1991 ha sido un requisito en todos los TLC estadounidenses y en la mayoría de los acuerdos comerciales de la UE. Y muchos de los países en desarrollo ya han firmado, entre ellos Bangladesh, Camboya, Ecuador, Jordania, México, Túnez, Sudáfrica y Vietnam, y con toda probabilidad los futuros acuerdos sobre comercio e inversiones no harán sino aumentar la presión.¹⁶

Los TLC con EEUU van más lejos aún, promoviendo las patentes de las plantas. Es el mayor nivel de protección de propiedad intelectual disponible para las plantas, que limita no sólo el derecho de los

agricultores a intercambiar o vender semillas, sino también el derecho a guardar y volver a utilizar esas semillas ellos mismos. El TLC entre EEUU y Marruecos exige patentes para las plantas y los demás TLC incluyen una “cláusula de mejores esfuerzos” en el desarrollo de legislación sobre patentes para las plantas.¹⁷

Tanto gobiernos como empresas agrícolas justifican a menudo una protección más estricta de las variedades vegetales con el argumento de que con ello se mejorará el acceso de las empresas de exportación agraria de los países en desarrollo a las últimas variedades de plantas, asegurando así su competitividad en las cadenas globales de suministro. Pero este acceso a menudo no beneficia a los productores pobres. Una legislación más estricta aumenta el poder en el mercado de los proveedores de semillas, elevando los precios y, en algunos casos, permitiendo que las compañías internacionales se queden con la mayor parte de los beneficios de la agricultura. Esto es lo que ocurrió en México, cuando Monsanto y Delta and Pineland Co. (D&PL) introdujeron algodón Bt genéticamente modificado tras la adopción de la normativa UPOV 1991 en el marco del TLCAN.¹⁸

Subida de precios de los productos agroquímicos

La explosión en el rendimiento conseguido en los países industrializados como consecuencia de la utilización intensiva de productos agroquímicos ha obligado a millones de agricultores en los países en desarrollo a utilizar métodos similares de producción para poder competir. Esto les ha llevado a una fuerte dependencia de los pesticidas, con consecuencias preocupantes tanto para el medio ambiente, por la amenaza que suponen para la biodiversidad, como para los propios agricultores, que sufren una creciente incidencia de envenenamiento por pesticidas. Muchos productores pobres dependen enormemente de los productos agroquímicos para alcanzar los niveles de producción requeridos y poder así participar en las cadenas globales de suministro, en detrimento de su salud y del medio ambiente. Para los productores de arroz de Costa Rica, los productos agroquímicos representan como media un 16% de sus costes de producción, mientras que para otros muchos agricultores pobres, incluyendo los productores de plátanos, café y patatas, este porcentaje es aún mayor.¹⁹

Las normas de los TLC de EEUU incluyen una excesiva protección de datos que bloquea el desarrollo de versiones genéricas más baratas, lo que muy probablemente conducirá a una escalada de los precios de los agroquímicos, desviando los beneficios desde los agricultores pobres hacia las empresas agroquímicas, sumiendo aún más en la

pobreza a los agricultores. Estas normas sobre protección excesiva de datos se basan en la legislación nacional estadounidense, que ha dejado fuera del mercado a la mayor parte de los productores de genéricos del país y ha hecho que los precios en Estados Unidos sean de los más elevados del mundo. Por ejemplo, el herbicida RoundUp de Monsanto, basado en el glifosato (el agroquímico más utilizado en el mundo), suele costar en EEUU más de 50 dólares el galón, mientras que en mercados donde existe la competencia de los genéricos, como Costa Rica, puede llegar a costar tan sólo 12 dólares el galón. Se sospecha que los precios de los agroquímicos se multiplicarán con el Tratado de Libre Comercio de EEUU con la República Dominicana y América Central (DR-CAFTA).

Aun cuando una disminución en el uso de agroquímicos por los pequeños agricultores podría tener el beneficio no buscado de promover métodos de producción más sostenibles, existe el riesgo obvio de que el aumento de los precios servirá simplemente para excluir a los pequeños productores de los mercados y de las cadenas de suministro existentes.

Conocimientos y biodiversidad sin protección

En la mayoría de los acuerdos comerciales queda patente el doble rasero en los capítulos sobre derechos de propiedad intelectual, que amplían los derechos de monopolio de las grandes corporaciones al tiempo que dejan desprotegida la abundancia de conocimientos que poseen los agricultores de los países en desarrollo. En EEUU y la UE se pueden incluso conceder patentes sobre la base de recursos genéticos tomados de países en desarrollo sin el debido consentimiento informado previo de las comunidades indígenas. Hasta la fecha, se han concedido patentes sobre ayahuasca, barbasco, endod, kava, quinoa y cúrcuma, todos ellos productos conseguidos mediante selección por los agricultores de los países en desarrollo. Con estas reglas injustas, los agricultores y las comunidades locales no pueden sino contemplar cómo sus conocimientos y sus recursos genéticos pasan a ser de acceso libre y son “tratados” en laboratorios de los países desarrollados, mientras que la titularidad de los mismos pasa a manos de empresas extranjeras por medio de patentes.

Y esto no es lo peor. Según los TLC con EEUU, entre ellos el DR-CAFTA y los tratados con Perú y Colombia, los gobiernos de los países en desarrollo ya no podrán denegar una solicitud de patente aunque una empresa no indique el origen de una planta o aporte pruebas fehacientes de haber obtenido el consentimiento informado previo de las comunidades indígenas para su uso.²⁰ En consecuencia, esas comunidades pueden verse obligadas a pagar por obtener

variedades de plantas patentadas que están basadas en recursos genéticos de sus propias tierras.

En muchos casos, estos cambios radicales obligan a los países en desarrollo a anular su legislación nacional sobre biodiversidad. La Ley sobre Biodiversidad de Costa Rica, por ejemplo, exige un certificado de origen a las empresas que presentan una solicitud de patente, y reconoce el derecho de los pueblos indígenas y de las comunidades locales a oponerse al acceso de las empresas al material biológico o al conocimiento de sus territorios por razones culturales, espirituales, sociales, económicas o de otro tipo. Todas estas disposiciones quedarán desmanteladas si el DR-CAFTA es ratificado por todas las partes y entra en vigor.²¹

La UE, Australia, Canadá y Nueva Zelanda no llegan a los extremos de los EEUU, puesto que no impiden que los países en desarrollo creen sus propios sistemas para proteger la biodiversidad y los conocimientos tradicionales. Sin embargo, al igual que ocurre con las reglas sobre medicinas, cuando la legislación de un país cambia para adaptarse a lo previsto en un tratado comercial y de inversiones con EEUU, todas las empresas extranjeras se ven beneficiadas.

La puesta al día en tecnología: más difícil que nunca

El acceso a la tecnología ha sido siempre un ingrediente clave para el desarrollo económico. Históricamente, el control del proceso de crecimiento ha tomado la forma de una “carrera de armamento” tecnológica entre los países en desarrollo que tratan de adquirir conocimientos avanzados del exterior para crear su base industrial, y los países desarrollados que procuran evitar la salida de esta tecnología. Ya en 1719, cuando el Reino Unido se encontraba a la cabeza de la industrialización, los países tecnológicamente menos avanzados enviaban espías industriales a este país, sacaban herramientas de contrabando y ofrecían incentivos especiales para atraer a migrantes altamente cualificados. A causa de su flagrante apropiación de tecnología durante ese periodo, EEUU era conocido como un “intrépido pirata de la propiedad intelectual”. En décadas recientes, países como Japón, Taiwán y Corea del Sur recibieron, durante sus periodos de mayor crecimiento, la denominación de “capital de la piratería” del mundo. En la actualidad es China quien ostenta ese título.²²

EEUU y la UE, al hacer más estricta la legislación sobre derechos de autor y otras formas de propiedad intelectual por medio de los TLC, impiden a los países en desarrollo hacer lo mismo que hicieron ellos,

eliminando así un peldaño fundamental en la escalera del desarrollo. Los TLC con EEUU y la UE obligan a los países en desarrollo a ratificar la legislación existente sobre derechos de autor e introducir normas aún más estrictas que comprometen seriamente el principio de la OMC respecto al “uso justo” de la información tecnológica. Imponen a los países la ratificación del Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Derechos de Autor y, en el caso de los TLC con EEUU, la promulgación de legislación basada en la Ley de Derechos de Autor Digital del Milenio (DMCA por las siglas en inglés). Estos tratados dificultan enormemente el acceso de las empresas a las tecnologías en las que se basan productos con derechos de autor, incluso cuando sólo se pretenda utilizarlas como base para la investigación y el desarrollo de nuevos productos.

Según la Comisión sobre Derechos de Propiedad Intelectual, panel de expertos de renombre mundial sobre propiedad intelectual, “probablemente no sería acertado para los países en desarrollo adoptar el Tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor, salvo por razones muy concretas, sino que deberían mantener su libertad de legislar en materia de tecnología. En concreto [...] la legislación del tipo de la DMCA inclina demasiado la balanza en favor de los productores de material con derechos de autor a expensas de los derechos históricos de los usuarios. Su repetición a escala mundial podría perjudicar enormemente los intereses de los países en desarrollo al impedir el acceso a la información y a los conocimientos que necesitan para su desarrollo.”²³

En enero de 2007, eran ya 61 países ya habían ratificado el Tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor, entre ellos algunos de los países más pobres del mundo, concretamente Burkina Faso, Malí y Gabón. En sus TLC con EEUU, países como Singapur, Bahrein y Marruecos ya han adoptado legislación similar a la DMCA.²⁴

Cuadro 1: Tráfico de influencias: merece la pena pagar por conseguir nuevas reglas

Para las grandes corporaciones, claramente merece la pena pagar para conseguir estas nuevas reglas. Según estimaciones del Gobierno estadounidense, y sólo en lo que a derechos de autor respecta, unas reglas más estrictas podrían aumentar los ingresos de las empresas norteamericanas en 250.000 millones de dólares anuales. Prolongar las patentes incrementaría igualmente los beneficios. Para una empresa farmacéutica o agroquímica con un volumen de ventas de 2.500 millones de dólares al año, cada día de extensión de una patente significa un incremento de 6,8 millones de dólares en las ventas.

Por esto motivo, las empresas están dispuestas a destinar importantes sumas de dinero a influir en las negociaciones sobre comercio e inversiones. La asociación de empresas de investigación y producción farmacéutica de EEUU (PhRMA, Pharmaceutical Research and Manufacturers of America) gasta unos 100 millones de dólares al año en procurar moldear las reglas mundiales sobre propiedad intelectual para su beneficio, destinando 17,5 millones de dólares para hacer *lobby* en los acuerdos internacionales sobre comercio, y otro millón de dólares para crear una “cámara” de economistas que apoyen sus posiciones.²⁵

3 Limitar el acceso de los más pobres a los servicios

El sector de servicios abarca todas las actividades económicas que no producen una mercancía; por ejemplo, bancos, peluquerías, contratistas, supermercados, hoteles, aerolíneas, compañías eléctricas, médicos y maestros. En los países en desarrollo, los servicios son una fuente importante de empleo y de ingresos, a menudo superior a la industria y a la agricultura. En 2001, el sector de servicios representó, como media, el 52% del PIB de los países en desarrollo.²⁶

Para que el desarrollo sea sostenible y equitativo, resulta fundamental una gestión eficaz del sector de servicios. Los gobiernos deben regularlo de forma que sirva al interés público y promueva el desarrollo económico. Sin una regulación adecuada, la apertura del sector de servicios a los proveedores extranjeros puede perjudicar gravemente las posibilidades de competir de las empresas nacionales, negando a los países en desarrollo la oportunidad de generar riqueza y poniendo en peligro el acceso de las personas pobres a los servicios públicos.

El sector de servicios está creciendo rápidamente en los países en desarrollo y las empresas estadounidenses y europeas están ejerciendo una fuerte presión para lograr un mayor acceso a estos nuevos mercados. Según Peter Mandelson, “Las empresas europeas saben que su competitividad depende del acceso a estos mercados en rápida expansión”.²⁷

Las poderosas empresas de servicios financieros de EEUU y la UE lucharon con fuerza por poner los servicios en la agenda de la OMC y obtener compromisos de liberalización. Sin embargo, a pesar de la considerable presión ejercida, los países en desarrollo asumieron escasos compromisos y lograron mantener su derecho a regular el sector.

Tras fracasar en su intento de obtener lo que querían en la OMC, EEUU y la UE están poniendo todo su empeño ahora en obtener la liberalización de los servicios mediante acuerdos bilaterales y regionales. Estos acuerdos amenazan con atrapar a los países pobres en un modelo de desarrollo de los servicios que antepone los intereses de los inversores extranjeros al interés público. Además, hacen vinculantes las nuevas normas, al estar estipuladas en el tratado de comercio y, por tanto, sujetas a sanciones comerciales en caso de ser modificadas. Esto hace extremadamente difícil modificar la situación, incluso aunque sea en bien del interés público.

Créditos fuera del alcance de las personas pobres

Los TLC con EEUU, la UE y Japón apuntan con frecuencia a la liberalización de los servicios financieros, obligando a los países en desarrollo a abrir los servicios de banca y seguros a una mayor participación de empresas extranjeras y a adoptar compromisos vinculantes respecto a las normas que rigen el sector.²⁸

Los TLC con EEUU son los más agresivos, otorgan nuevos derechos a los inversores extranjeros para establecer una “presencia comercial” y obligan a los gobiernos a eliminar cualquier restricción previa que exigiera a los inversores establecer filiales en lugar de abrir sus propias sucursales. Como consecuencia directa de los TLC, las empresas estadounidenses de servicios financieros cuentan ya con sucursales en Chile, El Salvador, Honduras, Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Marruecos y Nicaragua.²⁹

Los países en desarrollo liberalizan los servicios financieros con la esperanza de generar mayor competitividad y eficacia, lo que debería a su vez redundar en un mayor acceso de las personas pobres a la financiación. Pero con frecuencia ocurre todo lo contrario. Estudios recientes del FMI y de la ONU demuestran que, tras la apertura del sector bancario, los bancos extranjeros seleccionan sólo a los clientes más rentables, dejando a los más pobres y de mayor riesgo para los bancos nacionales. Esto reduce a su vez la rentabilidad de los bancos nacionales, que proporcionaban créditos a los sectores más pobres de la población, y provoca su caída. Como consecuencia, las pequeñas y medianas empresas –importantes fuentes de empleo– y muchas de las personas más pobres se quedan sin acceso a financiación.³⁰

En México, el sector de servicios financieros fue liberalizado en 1993 por medio de la legislación nacional que acompañó al TLCAN. En 2000, el 85% del sistema bancario estaba en manos extranjeras, pero los préstamos a las empresas mexicanas habían caído en picado: del 10% del Producto Interior Bruto (PIB) en 1994 a tan sólo un 0,3% en 2000.³¹ Los efectos fueron devastadores para las personas pobres de las zonas rurales. En el sur de México, el número de pequeños agricultores con acceso a crédito se redujo a la mitad, y donde sí se disponía de créditos los tipos de interés eran desorbitados. En el estado de Sonora, la falta de créditos obligó al 70% de los agricultores comunitarios a vender sus tierras a las grandes empresas comerciales.³²

Comercio minorista: menos empresas locales, y en peligro los medios de vida de los pequeños agricultores

Los servicios de distribución, que incluyen a minoristas y vendedores al por mayor, son importantes para la economía de los países en desarrollo e imprescindibles para los medios de vida de las personas pobres. En India, la venta al por menor es la mayor industria privada, generando el 10% del PIB, y el segundo sector generador de empleo después de la agricultura, ocupando a entre un 6 y un 7% de la fuerza laboral.³³

Los TLC, sobre todo con EEUU, abren el sector minorista a la inversión extranjera de una forma sin precedentes. Todos los países que han firmado un TLC con EEUU se han comprometido a eliminar las restricciones previas, entre otras las limitaciones sobre inversiones de capital extranjero, las pruebas de necesidad económica, y las exclusiones amplias y numerosas de productos.³⁴

La contribución al desarrollo de la inversión extranjera en el sector minorista depende de la existencia de una regulación eficaz. Si se carece de regulación, las empresas minoristas extranjeras pueden sacar rápidamente del mercado a los competidores locales y dejar fuera de las cadenas de suministro nacionales a los productores pobres.

Conscientes de estos peligros, muchos países en desarrollo regulan cuidadosamente la inversión en el sector minorista. En China, por ejemplo, la legislación nacional ha fomentado que las empresas extranjeras adquieran localmente el 95% de sus suministros.³⁵ Este es precisamente el tipo de regulación que los nuevos acuerdos sobre comercio e inversiones buscan eliminar.

Cuadro 2: Los mercados se vuelven *super* en América Latina

En los países latinoamericanos, las empresas multinacionales tienen una participación media del 70 al 80% en las cinco principales cadenas de supermercados, lo que en conjunto supone un 65% del total de las ventas de los supermercados de toda la región. Dependen más que las empresas nacionales de productos de marca importados, pero incluso cuando adquieren productos localmente exigen cantidades y estándares que los pequeños agricultores difícilmente pueden cumplir, dejando así a los productores pobres fuera de las cadenas de suministro. Las consecuencias sobre los medios de vida de las zonas rurales son enormes. Sólo en el sector lácteo de Brasil, la entrada de los grandes supermercados y la consolidación de las cadenas de suministro provocó la ruina de 60.000 pequeños productores de leche.³⁶

El sector de los servicios públicos amenazado

Es muy difícil abrir de forma eficaz el sector de los servicios públicos a la inversión extranjera, y requiere un ambiente regulador sólido y sofisticado que lleva tiempo establecer. En Bolivia, un sistema regulador débil permitió que, en el año 2000, un consorcio de inversores extranjeros encargado del abastecimiento de agua subiera los precios de tal manera que las familias pobres gastaban una cuarta parte de sus ingresos en agua.

Hasta la fecha, los TLC no han exigido a los países en desarrollo una liberalización significativa en áreas de servicios esenciales como son la atención sanitaria, la educación o el agua. Sin embargo, los TLC limitan el derecho de los gobiernos a adoptar un enfoque gradual en la apertura del sector, lo que significa que no pueden abrirlo a inversores nacionales antes que a inversores extranjeros, y les impide desarrollar un marco regulador efectivo con el tiempo. En algunos TLC con EEUU, los países en desarrollo se comprometen a permitir el acceso de los inversores extranjeros a los servicios públicos en el momento mismo en que el sector se abra a empresas privadas nacionales. La filtración de una versión de las directrices de la UE para la negociación de los TLC con la ASEAN, India, América Central, los países andinos y Corea del Sur permite ver la intención de la UE de introducir disposiciones similares, en especial para el agua, el transporte y la energía. La mayor parte de los TLC también exigen la introducción de normas vinculantes respecto a la inversión en servicios en el momento en que se abra el sector, lo que deja a los países en desarrollo vulnerables ante posibles sanciones comerciales si cambian con posterioridad estas normas.

Al restringir la capacidad de maniobra de los gobiernos de los países en desarrollo se corre el riesgo de cargar a estos países con sistemas de prestación de servicios que reducen el acceso de las personas pobres a los servicios básicos.

Migración: oficialmente una vía de una sola dirección

En muchos países en desarrollo, las remesas de los trabajadores son una importante fuente de entrada de capital. En 2003 las remesas ascendieron a 93.000 millones de dólares, casi el doble que la ayuda al desarrollo. En muchos casos las remesas representan una cantidad mucho mayor que la inversión extranjera directa.³⁷ En Tonga, en 2004 las remesas representaron más del 40% del PIB y el 150% del total de exportaciones.³⁸ No obstante, es necesario regular cuidadosamente la migración, pues puede redundar en una fuga de cerebros

significativa, sobre todo en los sectores de la sanidad y la educación, debilitando el desarrollo social y económico.

A pesar del enorme interés de los países en desarrollo por la migración de personas cualificadas, los países desarrollados a menudo dejan la mesa de negociación con un nivel de concesiones mucho mayor. El TLCAN sólo permite la entrada en EEUU y Canadá de 5.500 profesionales mexicanos al año, mientras que los profesionales norteamericanos y canadienses pueden entrar en México con relativa facilidad. En 2001, entraron en México más de 50.000 profesionales norteamericanos y canadienses, una cifra casi 25 veces superior a la de los profesionales mexicanos que viajaron en dirección contraria.³⁹

El TLC entre Japón y Filipinas es el único tratado en el que un país desarrollado ha hecho concesiones significativas sobre migración, permitiendo la entrada de cuidadores desde Filipinas. Pero la prensa japonesa sugiere que, en la práctica, la migración se limitará a 500 personas al año.⁴⁰

Por tanto, las emigraciones a los países desarrollados se siguen produciendo en gran medida por vías no oficiales, reduciendo así la capacidad de los países para gestionarlas. Los trabajadores inmigrantes quedan en una situación de extrema precariedad, sus derechos laborales no se respetan, y los salarios y las condiciones de trabajo son con frecuencia deplorables. Esta situación afecta también los salarios y las condiciones laborales de los trabajadores de los países de acogida.

4 Inversiones: atar de pies y manos a los gobiernos

Los capítulos sobre inversiones de los TLC junto con los acuerdos bilaterales de inversiones (ABI) negociados independientemente garantizan el acceso de los inversores extranjeros a los países en desarrollo y permiten que realicen sus actividades con total libertad. Muchos proporcionan además un sólido sistema de arbitraje internacional para garantizar que la ampliación de derechos de los inversores extranjeros se aplique en toda su extensión.

Durante la década de 1990, los países industrializados presionaron con fuerza para introducir normas vinculantes sobre inversiones por medio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, defendiendo la creación de un Tratado Multilateral de Inversiones. Cuando este esfuerzo se vino abajo a causa de diferencias internas en 1998, la atención se centró en la OMC donde la UE en concreto intentó introducir el tema de inversiones en la Ronda de Doha. Los países en desarrollo consiguieron frenar esta iniciativa.

Pero el terreno ganado por los países en desarrollo en la OMC se está perdiendo a través de los ABI y los TLC, cuyo número se ha multiplicado en las últimas dos décadas y hoy abarcan a casi todos los países del mundo. Los acuerdos bilaterales de inversiones reducen la capacidad de los gobiernos de los países receptores de regular eficazmente la inversión extranjera directa (IED) en apoyo de su desarrollo económico. Un número cada vez mayor de acuerdos de este tipo permite a los inversores demandar a los gobiernos ante tribunales comerciales internacionales para exigir compensación por cambios normativos, incluso si tales cambios han sido realizados para bien del interés público.

Los países en desarrollo firman estos nuevos acuerdos con la esperanza de que con ellos aumentará la IED, pero no hay evidencia de que esto realmente suceda. Brasil, por ejemplo, es uno de los principales receptores de IED del mundo y sin embargo no ha ratificado ni un solo acuerdo bilateral de inversiones.⁴¹ Los países africanos han firmado más de 1.000 acuerdos bilaterales de inversiones, pero reciben menos del 4% de la IED total.⁴²

Se hace aún más difícil que la inversión contribuya al desarrollo económico

La cantidad de inversión extranjera que llega a los países en desarrollo es mayor que nunca: en 2005 alcanzó la cifra de 334 mil millones de dólares.⁴³ Estas inversiones se concentran en unas pocas industrias, especialmente las industrias petrolíferas y de gas, las telecomunicaciones, los servicios financieros y el sector inmobiliario, y gran parte de la IED llega a un grupo relativamente reducido de países en desarrollo. Pero una IED elevada no garantiza el desarrollo.

Los países que han experimentado un rápido crecimiento económico, en especial los denominados “tigres” asiáticos, proporcionaron incentivos a los inversores extranjeros para apoyar el crecimiento económico. Seleccionaron cuidadosamente a los inversores extranjeros, permitiendo la entrada únicamente de aquellos que cubrían las necesidades de desarrollo de sus respectivos países. También les exigían cumplir unos “requisitos de desempeño”, colaborar con empresas locales, realizar transferencia de tecnología, mejorar la formación de los trabajadores y comprar insumos de proveedores locales, estimulando así más ampliamente la producción. De esta manera consiguieron desarrollar industrias que ahora son líderes a escala mundial, generando empleo y contribuyendo a una rápida reducción de la pobreza.

Sin embargo, las reglas cada vez más estrictas de los ABI y los TLC están atando de pies y manos a quienes quieren seguir sus pasos, impidiendo la aplicación de políticas que con tanto éxito sirvieron a los países asiáticos. Los acuerdos recientes, incluyendo los negociados por EEUU, Canadá y Japón, conceden a los inversores “derechos de establecimiento” que impiden a los gobiernos seleccionar a los inversores extranjeros.⁴⁴ Además, un número cada vez mayor de capítulos y acuerdos sobre inversiones prohíbe la imposición de “requisitos de desempeño” en todos los sectores, incluyendo la minería, la industria y los servicios, lo que impide a los gobiernos regular la inversión extranjera una vez que entra en el país.⁴⁵

Cuadro 3: Se reduce la capacidad de los estados para abordar la desigualdad

Algunos países en desarrollo han utilizado los requisitos de desempeño para reducir las desigualdades existentes por motivo de género y de raza. Dado que los inversores extranjeros suelen tener preferencia por las industrias de la electrónica, textil y confección, industrias que emplean mayoritariamente a mujeres, la regulación de la IED podría tener un impacto importante sobre la elevada disparidad de sueldos entre mujeres y hombres. En Corea del Sur, por ejemplo, la regulación de la inversión extranjera proporcionó incentivos a las empresas para ir añadiendo progresivamente valor a las exportaciones, reduciendo así las desigualdades de sueldo entre mujeres y hombres.⁴⁶

Los requisitos de desempeño se han utilizado también para hacer frente a arraigadas desigualdades económicas por motivos de raza. En Sudáfrica, el programa *Black Economic Empowerment* recompensa a las empresas que contratan a ejecutivos de raza negra, utilizan como proveedores a empresas locales cuyos propietarios son de raza negra y promueven la equidad en el empleo dentro de la empresa.⁴⁷

El Acuerdo de la OMC sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio ya limita el uso de los requisitos de desempeño, y muchos de los TLC y los acuerdos bilaterales sobre inversiones exacerban la situación.

Compensar a los inversores extranjeros, incluso cuando violan el interés público

La mayoría de normativas nacionales sobre inversiones logran mantener un equilibrio entre los derechos de las empresas y de los ciudadanos, estableciendo que el gobierno compensará a los inversores en situaciones de “expropiación directa”, es decir, toda actuación del gobierno que lleve al embargo de sus bienes o a la destrucción total del valor de sus inversiones, pero no por tomar medidas políticas habituales como pueden ser una subida de los impuestos o cambios en la normativa medioambiental. Los TLC y los ABI han roto este equilibrio al ampliar de forma radical los derechos de los inversores extranjeros y menoscabar gravemente los derechos de los gobiernos y de sus ciudadanos.

Más de 170 países han firmado ya acuerdos internacionales sobre inversiones que proporcionan a los inversores extranjeros el derecho a recurrir inmediatamente al arbitraje internacional inversor-estado para resolver las diferencias, sin necesidad de buscar primero una solución ante los tribunales nacionales.⁴⁸ Este tipo de arbitraje no tiene en cuenta el interés público, sino que basa sus decisiones exclusivamente en el derecho comercial.

Los inversores extranjeros, e incluso los accionistas, pueden demandar a los gobiernos aun cuando actúen en bien del interés público. Y los contribuyentes son los que acaban pagando los daños causados a los beneficios de los inversores, e incluso a las expectativas de ganancias futuras. El coste puede ser extremadamente alto. Se calcula que las demandas en curso contra Argentina ascienden a 18.000 millones de dólares.⁴⁹ Han sido presentadas demandas contra gobiernos por aumentar el impuesto sobre el valor añadido, por recalificar terrenos de uso agrícola a uso comercial, y por regular las instalaciones de manejo de residuos peligrosos, sobre la base de que tales medidas tenían consecuencias negativas para los beneficios de los inversores extranjeros.⁵⁰

El recurso automático de los inversores al arbitraje internacional, recogido en los ABI y los TLC, amenaza con debilitar el estado de derecho en los países en desarrollo al suplantar la autoridad de los sistemas judiciales nacionales, por efectivos que sean. Representa también un evidente doble rasero, ya que los inversores nacionales no tienen esta posibilidad. Incluso cuando los contratos limitan expresamente el recurso al sistema judicial nacional, los inversores extranjeros pueden seguir recurriendo al arbitraje internacional.

En el caso de una disputa sobre privatización del agua contra Argentina, el contrato suspendía el derecho de la empresa a hacer valer el ABI entre EEUU y Argentina en caso de conflicto. El tribunal de arbitraje internacional mantuvo que esta suspensión no debía evitar que la empresa estadounidense Azurix, principal accionista de la filial local, elevara su propia reclamación por daños ante los tribunales internacionales.⁵¹

En las decisiones de arbitraje sobre inversiones, no sólo la base legal va en contra del interés público, también los procedimientos. A pesar de que muchos paneles de arbitraje dependen del Banco Mundial o en la ONU, dos instituciones con un compromiso público de rendición de cuentas, el sistema de arbitraje sobre inversiones se desarrolla en audiencias secretas.⁵² Resulta prácticamente imposible averiguar qué casos se están viendo o qué argumentos motivan una determinada decisión.⁵³ De esta forma, no existe jurisprudencia que los gobiernos de los países en desarrollo puedan consultar a la hora de negociar un acuerdo sobre inversiones.

Los únicos que están al tanto de esta información son un selecto y cada vez más poderoso grupo de abogados expertos en comercio, cuyos honorarios les sitúan con frecuencia fuera del alcance de los gobiernos de los países en desarrollo. Estos abogados escriben de forma rutinaria a los inversores extranjeros señalando oportunidades para la presentación de reclamaciones monetarias contra los países en

desarrollo sobre la base de los acuerdos internacionales sobre inversiones.⁵⁴

Cuadro 4: Las demandas de las corporaciones esquilman a los contribuyentes

En México, se presentó con éxito una demanda por la no renovación de la licencia anual para la gestión de una instalación de almacenaje de residuos peligrosos a un inversor extranjero, a raíz de las protestas de las comunidades locales. El inversor extranjero interpuso una demanda por compensación y el tribunal dictaminó en su favor, señalando que el TLCAN no recoge ningún “principio que establezca que las actuaciones administrativas de regulación estén excluidas de por sí del ámbito del Tratado, incluso si benefician a la sociedad en su conjunto, como puede ser el caso de la protección del medio ambiente”.

Durante la crisis económica de 2001/2002 en Argentina, las medidas de emergencia del gobierno, motivadas por el dramático aumento del desempleo y la caída en picado del valor de los ahorros familiares, obligaron a los inversores extranjeros a dejar de cobrar precios en dólares-equivalentes por servicios básicos como el agua y el gas. Treinta y nueve grupos de inversores extranjeros presentaron demandas de compensación por la pérdida de ingresos, algunas de las cuales han prosperado. En la actualidad las reclamaciones pendientes ascienden a unos 18.000 millones de dólares.⁵⁵

Las empresas no siempre obtienen compensaciones elevadas. En el caso boliviano del agua mencionado en la página 18, los inversores presentaron una reclamación aduciendo que el gobierno no había protegido sus inversiones, violando con ello el acuerdo bilateral sobre inversiones. El tribunal internacional falló a favor de los inversores internacionales, pero sólo concedió una compensación mínima, argumentando que pese a que la reclamación había lugar basándose en el derecho comercial, era manifiesto que el gobierno había actuado en el interés público y por tanto sólo cabía una compensación mínima.⁵⁶

Mayor riesgo de crisis económica

Cada día circulan por el mundo billones de dólares en forma de inversiones especulativas a corto plazo, buena parte de ellas en mercados de capitales del mundo tanto desarrollado como en desarrollo. Estos grandes flujos de capital pueden ser fuente de fondos imprescindibles para las empresas locales, pero, como descubrieron muchos países en desarrollo durante la crisis económica asiática de finales de la década de 1990, sin una regulación eficaz estas carteras de inversiones pueden desestabilizar la economía, dejando a millones de personas en la pobreza de la noche a la mañana.⁵⁷

Algunos TLC con EEUU limitan la capacidad de los gobiernos de regular los flujos de capital. Chile y Singapur, por ejemplo, hicieron

concesiones significativas en el TLC firmado recientemente con EEUU, limitando el uso de los controles de capital a situaciones de emergencia nacional.⁵⁸ El economista y premio Nóbel Joseph Stiglitz ha sido claro en este aspecto, sosteniendo que estas restricciones dejan a la economía de los países en desarrollo expuesta a riesgos excesivos.⁵⁹ Las crisis financieras pueden impedir el desarrollo económico e invariablemente afectan más dureza a los pobres. En Argentina, durante la crisis de 2001/2002 la pobreza aumentó a más del 53% y millones de personas perdieron los ahorros de toda una vida.

5 Empleo: la difícil búsqueda de un trabajo digno

Los políticos afirman con frecuencia que los tratados de libre comercio e inversiones generarán más empleo y mejores salarios. La mayoría de las personas pobres, tanto en las ciudades como en las zonas rurales, dependen, al menos en parte, de un trabajo asalariado para subsistir. De los cerca de mil millones de personas pobres que trabajan en la agricultura, el 40% lo hacen en plantaciones como jornaleros, y son de entre los más pobres de todos los grupos laborales. Más del 60% de estos jornaleros viven por debajo del umbral de la pobreza.⁶⁰

Las normas recogidas en muchos TLC menoscaban el potencial del comercio y de la inversión extranjera para generar empleo digno o incrementar los salarios a largo plazo. A pesar de que el TLCAN supuso una rápida expansión del comercio y de las inversiones, México ha sufrido una caída generalizada en el empleo, tanto agrícola como industrial, y un rápido aumento en las desigualdades. En 2004, los salarios reales eran inferiores a los de 1994, incluso en el sector de las maquilas. Este retroceso salarial no se puede atribuir enteramente al TLCAN, ya que tiene sus raíces en la crisis de la deuda y en la devaluación del peso, pero resulta sorprendente que el rápido aumento de la exportación de productos manufacturados no haya redundado en un incremento salarial, siquiera en los sectores de exportación, sobre todo si se tiene en cuenta el aumento en la productividad laboral.⁶¹

La liberalización del comercio y la apertura a las inversiones sólo servirán para generar empleo si se regulan con eficacia y se ajustan cuidadosamente a las necesidades económicas a largo plazo. Los TLC amenazan con privar a los países en desarrollo de los instrumentos de política que necesitan para hacer que las inversiones y el comercio funcionen en pro del desarrollo.⁶²

Cuadro 5: TLCAN: no es la panacea del empleo

El TLCAN aportó en México un mayor acceso a los mercados estadounidenses, desencadenando un espectacular aumento de la inversión extranjera directa tanto en el sector agrario como en el industrial. Pero buena parte de la inversión en el sector agrario iba dirigida hacia explotaciones relativamente intensivas en capital, y por tanto no generó mucho empleo. En los diez primeros años del TLCAN, México perdió 1,3 millones de empleos agrarios.⁶³ En la industria sí se generó un número significativo de empleos, sobre todo en maquilas de ensamblaje, que para 2001 habían generado 800.000 nuevos empleos.⁶⁴ Pero dado que estas plantas de ensamblaje sólo resultaban competitivas con una mano de obra relativamente barata, se resintieron del incremento de la competitividad de China. Tan sólo en el periodo comprendido entre 2001 y 2004, se perdieron 200.000 puestos de trabajo en el sector industrial, muchos de ellos por la reubicación de las empresas a China.⁶⁵

Sigue la desigualdad de género

Las desigualdades de género ya existentes se pueden ver reforzadas si, en aras a la competitividad, se promueve un modelo de desarrollo basándose en el trabajo barato y “flexible”, en lugar de invertir en formación y recursos humanos. Las mujeres trabajadoras son mayoría en muchos de los sectores que se han visto potenciados por los acuerdos comerciales y de inversiones, como son las maquilas mexicanas y el sector de exportaciones agrarias andino. (En Perú, el 72% de las personas que trabajan en el cultivo de espárragos son mujeres.⁶⁶)

Las nuevas fábricas crean oportunidades de empleo, proporcionando en algunos casos trabajo a mujeres que nunca antes habían tenido un empleo remunerado. Pero aunque los salarios y las condiciones de trabajo suelen ser algo mejores que en las fábricas nacionales similares, las condiciones pueden ser también pésimas y con frecuencia no se respetan los derechos laborales.

Los salarios siguen siendo bajos y las condiciones precarias y abusivas. Las violaciones de los derechos laborales son habituales y se prohíben a menudo los sindicatos. En los talleres de las maquilas, se obliga a las mujeres a someterse a una prueba de embarazo al solicitar un empleo. En palabras de una madre soltera, cuando una empresa ubicada en México pretendía reducir su salario: “Mi supervisor me dijo que me callara si me importaban mis dos hijos. Me dijo: «A ver cómo vas a mantenerlos si te despedimos»”.⁶⁷

Los trabajadores deben soportar la precariedad laboral, largas jornadas de trabajo, malas condiciones laborales y falta de

prestaciones sanitarias y sociales. Las largas jornadas laborales afectan especialmente a las mujeres y a los niños: las mujeres se ven forzadas a trabajar para alimentar a sus hijos, lo que les obliga a permanecer muchas horas fuera de casa. En Colombia, la empleada de una guardería contaba cómo las trabajadoras del sector agroindustrial traían a sus hijos a las 4 de la mañana y los recogían a las 10 de la noche. Estas situaciones forzadas van en contra del derecho de las personas a tener una vida familiar.⁶⁸

En última instancia, los nuevos empleos no permiten que las mujeres y sus familias salgan de la pobreza.

Cláusulas laborales ineficaces que sirven de poco

Casi todos los tratados de libre comercio bilaterales y regionales de EEUU y la UE incluyen disposiciones laborales, pero las partes únicamente se comprometen a cumplir la normativa nacional laboral, sin tener en cuenta la calidad de la misma o los niveles de cumplimiento existentes. No exigen que la normativa nacional se ajuste a los niveles estipulados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ni tampoco incluyen disposiciones de obligado cumplimiento para los inversores extranjeros.

El TLC entre EEUU y Jordania sirve de ejemplo. EEUU sostiene que el tratado recoge normas vinculantes laborales y de medio ambiente, pero el texto referente a las disposiciones laborales es poco contundente, ya que sólo requiere a las partes que “procuren garantizar” que las leyes nacionales sean consistentes con “los derechos laborales reconocidos internacionalmente”. Además, ni siquiera estas débiles disposiciones se aplican de manera sistemática, a pesar de que, a diferencia de posteriores TLC con EEUU, podrían hacerse valer bajo el mecanismo de resolución de conflictos del tratado.

Las condiciones laborales en las fábricas de Jordania, entre ellas las que suministran a Wal-Mart, son atroces, sobre todo para los trabajadores inmigrantes. “Si pedíamos dinero, nos golpeaban. En los cuatro meses que estuve en Jordania, no nos pagaron ni un solo céntimo. Cuando reclamamos nuestro dinero y mejor comida, se enfadaron mucho con nosotros. Nos metieron durante cuatro días en algo parecido a una celda, sin nada que comer. Y nos obligaron a volver a Bangladesh”, cuenta Nasima Akhter, trabajadora emigrante de 30 años de edad procedente de Bangladesh.⁶⁹

El Acuerdo sobre Textiles entre EEUU y Camboya sí parece haber mejorado las condiciones laborales. En este acuerdo, la aplicación de

los derechos laborales reconocidos internacionalmente es condición para un mejor acceso al mercado estadounidense. El control independiente por parte de la OIT impide que esta cláusula laboral sea utilizada con propósitos proteccionistas. Se ha producido una mejora apreciable en los salarios, las condiciones laborales y el respeto a los derechos de los trabajadores. Los inversores extranjeros también se han beneficiado de la mejora en la productividad y la calidad, así como de la reducción en el número de accidentes, la rotación de personal y el absentismo.⁷⁰ El acuerdo, sin embargo, no ha logrado garantizar el derecho de los trabajadores a organizarse.

6 Liberalización arancelaria sin precedentes en los países en desarrollo: mayor y más rápida

Donde se hace más evidente la hipocresía de los países ricos es en las disposiciones de los TLC sobre aranceles. Simplemente para mantener su nivel actual de acceso a los mercados de los países ricos, se exige a los países en desarrollo que liberalicen su sistema arancelario en un grado asombroso, que va mucho más allá de cualquier propuesta hecha en la OMC. Se les obliga a eliminar la mayoría, y en algunos casos la totalidad, de los aranceles en agricultura e industria, congelar los aranceles restantes en sus niveles actuales, y reducir las barreras no arancelarias. En muchos casos, toda esta liberalización sólo les sirve para asegurar los niveles actuales de acceso a los mercados de los países desarrollados. Mientras tanto, a diferencia de lo que ocurre en la OMC, los países industrializados demuestran escasa voluntad para negociar reducciones en sus subsidios agrarios, que en productos como el algodón, la leche y el azúcar conducen a la práctica del *dumping* en los mercados mundiales que tiene un impacto negativo sobre los campesinos de los países en desarrollo. Insisten también en mantener una serie de barreras no arancelarias para restringir el acceso a los mercados. Todo ello tiene importantes implicaciones para la reducción de la pobreza.

Los agricultores se sumen aún más en la pobreza

El 70% de las personas más pobres del mundo viven en zonas rurales y dependen casi por completo de la producción de alimentos para subsistir.⁷¹ Una liberalización arancelaria inadecuada, sobre todo cuando los países del Norte mantienen sus subsidios y exportan sus cosechas en condiciones de *dumping*, amenaza con situar al borde del abismo a algunas de las poblaciones más pobres del mundo.

Con los APE, 75 países de África, Caribe y el Pacífico, que se encuentran entre los más pobres del mundo, están siendo presionados para que eliminen los aranceles en prácticamente todo su comercio con la UE, su principal socio comercial.⁷² Por otra parte, los países de América Central y la República Dominicana han acordado, en su TLC con Estados Unidos, reducir y mantener todos los aranceles agrarios a cero, con la única excepción de una línea arancelaria: el maíz blanco.⁷³ En el TLC de Perú y Colombia con

EEUU no se les permitió ninguna excepción en la eliminación de aranceles.

Algunos TLC limitan incluso el derecho de los países en desarrollo a utilizar mecanismos de salvaguarda en el sector agrario para frenar las importaciones en caso de una súbita caída de los precios, prohibiendo expresamente el uso del mecanismo ya existente en el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC o en cualquier acuerdo futuro de la organización. Con el DR-CAFTA y los acuerdos de EEUU con Perú y Colombia, el mecanismo especial de salvaguarda agropecuaria sólo puede aplicarse en caso de aumento del volumen, no por una caída de los precios. Esto limita gravemente la efectividad de esta salvaguarda, debido sobre todo a los bajos precios de las exportaciones agrarias fuertemente subsidiadas de EEUU. No podrá aplicarse tampoco cuando los aranceles hayan sido eliminados por completo, y sólo se puede utilizar para un número muy limitado de productos.

Las consecuencias de una liberalización arancelaria tan extensa sobre los medios de vida y la seguridad alimentaria de las comunidades rurales pueden ser rápidas y devastadoras. En México, se calcula que unos 18 millones de personas dependen de la producción de maíz. Tras la entrada en vigor del TLCAN, las importaciones de maíz de EEUU se duplicaron en dos años. El maíz se exportaba a México a precios inferiores al menos en un 30% al coste de producción, debido en parte a un mayor rendimiento, pero también a los elevados subsidios estadounidenses. Las personas pobres de las zonas rurales son las que más sufrieron. Al caer los precios del maíz, los productores con explotaciones de mayor tamaño que disponían de instalaciones de riego pudieron cambiar a otros cultivos, pero los más pobres se vieron obligados a aumentar la producción de maíz para obtener los ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas, con lo que contribuyeron involuntariamente a acelerar la caída de los precios.⁷⁴

Existen otros acuerdos de libre comercio entre países industrializados y países en desarrollo actualmente en proceso de negociación o que próximamente entrarán en vigor, pero se teme que todos ellos tendrán efectos similares:

- En África Occidental, diversas evaluaciones de impacto publicadas por la Comisión Europea con antelación a la firma de los APE estiman que la liberalización podría provocar un incremento considerable en las importaciones de una serie de productos: 16% para las cebollas, 15% para las patatas, 17% para la carne de bovino y 18% para los pollos. Dado que tales productos constituyen el principal medio de vida de muchos

pequeños productores, el impacto negativo sobre la pobreza sería considerable.⁷⁵

- En América Central, el arroz es un alimento básico, junto con el maíz y las judías, y es el elemento principal de la dieta de muchas personas, sobre todo de las más pobres. Con el TLCAN, los gobiernos de América Central han aceptado un sistema de cuotas que permitirá la importación de cada vez mayores cantidades de arroz de Estados Unidos a un precio un 20% inferior al coste de producción, como consecuencia de los fuertes subsidios estadounidenses. Se calcula que unos 80 mil productores de arroz perderán sus medios de vida.⁷⁶
- Las evaluaciones de impacto del TLC entre EEUU y Colombia indican que los ingresos del sector agrario podrían caer en un 57% y el empleo en un 35% en nueve sectores agrícolas.⁷⁷

Cuadro 6: El algodón ha dejado de ser el 'oro blanco'

El TLC propuesto entre Estados Unidos y Perú amenaza con extinguir el principal medio de vida de miles de productores peruanos de algodón, a causa de la inundación del mercado con algodón estadounidense fuertemente subsidiado. En Estados Unidos hay 25 mil productores de algodón que reciben alrededor de 3.500 millones de dólares en subsidios cada año; los 30 mil productores peruanos no reciben ningún subsidio y tienen pocas alternativas para ganarse la vida. EEUU ya es el principal proveedor de algodón a la comunidad andina. Con el TLC, Perú deberá eliminar los aranceles al algodón estadounidense, lo que creará aún mayor competencia para sus propios productores y hará peligrar sus medios de vida.

Lily Arteaga Cabrera cultiva algodón en Pisco, en el suroeste de Perú. Se levanta a las 5 de la madrugada para preparar la comida para su familia y a las 8 va al campo, donde trabaja el algodón hasta las 6 de la tarde. El algodón proporciona a la familia lo justo para comer. Es un trabajo duro y están atrapados en un círculo de deuda, ya que piden créditos para la siembra y trabajan durante 8 meses hasta la cosecha para poder devolver los préstamos: "¿Cómo vamos a vivir ahora? Nos moriremos de hambre".

Su compañero, Luis Chávez Valentín, de la misma zona de producción de algodón, asiente: "Cuando llegue el algodón subsidiado de EEUU no vamos a ganar suficiente dinero para vivir. El algodón ha dejado de ser el 'oro blanco': ahora es símbolo de pobreza".

Los consumidores: ¿realmente salen ganando?

Los defensores de la liberalización del comercio argumentan que, aunque las importaciones baratas perjudiquen a algunos productores pobres, los consumidores pobres saldrán ganando. Pero el que esto

sea así depende en realidad de la capacidad del gobierno de regular el mercado con eficacia y garantizar la competitividad.

Cuando, como consecuencia de la escasa competencia nacional, un reducido número de grandes importadores controla el mercado, los beneficios de las importaciones baratas no siempre llegan hasta los consumidores. En Honduras, por ejemplo, los cinco principales importadores controlan en la actualidad el 60% del comercio de arroz. Cuando se redujeron los aranceles para el arroz, el precio de importación cayó en un 40% entre 1994 y 2000. Pero los precios al consumidor subieron un 12% entre 1994 y 2004. En Ecuador, tras la liberalización de las importaciones a comienzos de la década de 1990, las azucareras no trasladaron unos precios más bajos del azúcar a los consumidores.⁷⁸

Una fuerte dependencia de la importación de alimentos entraña grandes riesgos. La elevada volatilidad de los precios de las materias primas en los mercados mundiales, exacerbada por repentinos cambios en las políticas de subsidios, puede afectar en gran medida a los precios que tiene que pagar el consumidor. Los precios mundiales del maíz están subiendo rápidamente en respuesta a la demanda de biocombustibles, que ha aumentado en parte debido a los subsidios para la producción de biocombustibles. En México, país que a raíz del TLCAN depende altamente del maíz importado, los consumidores salieron a la calle para protestar por el aumento de un 40% en tres meses del precio de las tortillas, su alimento básico. Pero los gobiernos poco pueden hacer ante estas subidas de precios, ya que la producción agrícola nacional no puede sustituir fácilmente a las importaciones, al menos a corto plazo.⁷⁹

Los países industrializados mantienen barreras a las exportaciones agrarias

La exigente liberalización a que se ven obligados los países en desarrollo con los TLC no se ve correspondida. EEUU y la UE han hecho mínimas concesiones arancelarias en las negociaciones de los TLC, liberalizando sólo los pocos sectores agrarios que no compiten directamente con sus propios productores.

Por ejemplo:

- El Líbano es uno de los productores de aceite de oliva más competitivos del mundo, y sin embargo el 95% del aceite de oliva que se vende en los supermercados de todo el mundo procede de España, Italia y Grecia. Esto se debe a los altos niveles de protección de la UE, que subsidia a sus productores de aceite de oliva con 2.300 millones de dólares al año y mantiene una serie de

cuotas de importación para protegerles de productores más competitivos. Por esta razón, el Líbano sólo pudo lograr unas concesiones muy limitadas para el aceite de oliva sin tratar a través del Acuerdo de Asociación entre la UE y el Líbano.⁸⁰

- En el Acuerdo de Asociación con Jordania, la UE ha impuesto límites a las importaciones de judías, tomates, fresas, pimientos, rosas y claveles, productos todos ellos que Jordania cultiva de forma más competitiva que la UE. Algunas importaciones sensibles están sujetas a plazos temporales, establecidos de forma que Jordania sólo puede exportar durante la temporada baja para los productores europeos. Estas imposiciones limitan seriamente el potencial exportador de Jordania, ya que las cuotas entran en vigor precisamente en la temporada en que Jordania tiene un excedente de producción estacional de algunas cosechas, como son los pepinos y las uvas.⁸¹
- Los países de América Central cuya producción de azúcar es competitiva esperaban lograr con el DR-CAFTA un mayor acceso al mercado estadounidense. Pero a pesar de que la contribución del azúcar a la economía de EEUU es insignificante, está protegida por aranceles elevados, cuotas y precios garantizados. El aumento de las cuotas concedidas a América Central en el tratado equivale a tan sólo un 1% de la producción estadounidense y a menos del 3% de la producción de América Central,⁸² por lo que sólo se beneficiarán unos pocos exportadores.

Cuadro 7: ¿Quién se lleva las ganancias?

En algunos sectores, la parte de la cadena de valor que poseen las empresas de países industrializados es tan grande que cuando los países ricos abren sus mercados agrarios a las exportaciones de los países en desarrollo, salen ganando aún más. Jeffrey Levin, de la Asociación de la Industrias Alimentarias de EEUU, utilizó el siguiente argumento para convencer al Gobierno estadounidense de abrir el mercado a la importación de espárragos en el TLC con Perú:

“La mayor parte de la cadena de valor que genera la venta de espárragos peruanos en este mercado permanece en este país [EEUU]. En 2003, por ejemplo, la cadena de valor de las importaciones de espárragos frescos de Perú ascendía a unos 300 millones de dólares. De esa cifra, un 70% aproximadamente se queda en manos estadounidenses, entre transportistas aéreos, marítimos y terrestres, importadores, puertos, almacenes, distribuidores, mayoristas y minoristas. En otras palabras, de cada dólar que se gasta un consumidor estadounidense en espárragos frescos importados de Perú, se quedan en EEUU 70 céntimos. Además, incluso del 30% que vuelve al país de origen, una parte considerable se gasta en productos estadounidenses como son semillas y abonos”.⁸⁴

Una liberalización extensa pone en peligro el futuro industrial

La evidencia histórica demuestra que los países deben cambiar la composición de sus exportaciones para alcanzar el desarrollo, a fin de reducir su vulnerabilidad ante cambios bruscos y generar empleo. Los países ricos no sólo exportan más que los pobres, sino que exportan productos de mayor valor añadido. Tanto los países avanzados como los “tigres” asiáticos utilizaron aranceles para proteger sus economías emergentes. Sus empresas nacionales no quedaron expuestas a la competencia internacional hasta que tuvieron la capacidad de competir en los mercados mundiales.⁸⁵

Muchos TLC, y también los APE propuestos por la UE, exigen a los países en desarrollo que reduzcan la mayoría de sus aranceles industriales a cero y que congelen todos los demás. Las implicaciones son graves. Se está negando a los países en desarrollo el derecho a utilizar políticas arancelarias para desarrollar un futuro industrial, al tiempo que se ponen en peligro los empleos existentes en el sector industrial. Aun cuando evidentemente no todos los países pobres van a seguir los pasos de Japón y de EEUU, para el desarrollo a largo plazo se necesita sin duda una aportación firme del Estado. El grado y la naturaleza de la intervención estatal varían de un país a otro y deben ser fijados por gobiernos eficaces y que rinden cuentas; no es algo que pueda imponerse mediante normas comerciales y de inversiones injustas.

Acceso restringido a las exportaciones

Al tiempo que exigen una rápida liberalización a los países en desarrollo, los países ricos mantienen una serie de barreras no arancelarias que limitan el acceso a sus mercados. La principal barrera son las llamadas “reglas de origen”, según las cuales para que un producto pueda disfrutar de acceso preferente deberá ser originario de, o haber sido fabricado en, el país firmante del tratado. Se garantiza así que los productos no se fabriquen en un país tercero y sean enviados a través del país firmante para aprovecharse de las ventajas del acceso preferente.

Pero las reglas de origen incluidas por la UE y EEUU en los TLC son excesivamente complejas. El TLC entre EEUU y Singapur, por ejemplo, contiene más de 240 páginas de reglas de origen específicas para distintos productos.⁸⁶

Las normas de origen con frecuencia están diseñadas para beneficiar a las industrias de EEUU y la UE. En el TLCAN, las exportaciones textiles a Estados Unidos están sujetas a normas de origen referentes

al hilo y a la fibra. Para los productores de ropa esto significa que para tener acceso preferente al mercado de EEUU deben comprar los tejidos dentro del área de libre comercio, lo que proporciona un mercado cautivo para los productores y exportadores de textiles estadounidenses.⁸⁷

De igual modo, en el Pacífico las normas de origen de la UE relativas al atún significan que incluso el pescado capturado en las aguas territoriales de un determinado país no se considera “originario” del Pacífico a menos que sea capturado por una embarcación pesquera comunitaria o del Pacífico. Debido al prohibitivo coste de los grandes barcos utilizados en la pesca del atún, estas normas fomentan que los países del Pacífico concedan acceso a los barcos de la UE, de modo que en la práctica sirven de subsidio para la flota europea y dificultan el desarrollo de la industria del enlatado del Pacífico, que se ve obligada a comprar el pescado a la flota europea a precios elevados.⁸⁸

7 Cambio de rumbo: poner el comercio y las inversiones al servicio del desarrollo

El equilibrio de poder en las negociaciones Norte-Sur está fuertemente sesgado a favor de los países ricos y de las grandes empresas con influencia política. Las pequeñas empresas, los sindicatos, las organizaciones no gubernamentales, los grupos de mujeres y las poblaciones indígenas de los países en desarrollo disponen de escasos mecanismos de participación, y sus derechos y necesidades quedan en su mayor parte ignorados.

Los países ricos están utilizando los acuerdos bilaterales y regionales sobre comercio e inversiones para lograr concesiones que no fueron capaces de obtener a nivel multilateral, donde los países en desarrollo pueden unirse y exigir juntos unas normas más favorables. Los países ricos ven estos nuevos acuerdos como “medio para conseguir acuerdos multilaterales en un futuro”, por usar la terminología empleada por la UE. En la práctica, son un medio para debilitar la capacidad de decisión de los países en desarrollo.

Buena parte de los recientes debates y controversias suscitados por las negociaciones comerciales han girado en torno a la liberalización arancelaria, las prácticas de los países ricos que distorsionan el comercio y el espacio político que necesitan los países en desarrollo para fomentar la seguridad alimentaria y el desarrollo industrial. La política arancelaria es una herramienta clave para el desarrollo y los países en desarrollo se oponen, lógicamente, a la extensa liberalización que los países ricos se empeñan en conseguir en la OMC y mediante los TLC.

Sin embargo, esta nueva generación de tratados va mucho más allá del campo tradicional de la política comercial, imponiendo una serie de normas vinculantes sobre propiedad intelectual, inversiones y servicios cuyas consecuencias son mucho más perjudiciales para el desarrollo y los medios de vida en estos países.

Los nuevos acuerdos sobre propiedad intelectual reducen el acceso de las personas pobres a las medicinas que salvarían sus vidas, aumentan los precios de las semillas y de otros bienes agrarios poniéndolos fuera del alcance de los pequeños productores, y dificultan el acceso de las empresas de los países en desarrollo a las nuevas tecnologías. Las nuevas normas sobre liberalización de servicios amenazan con dejar fuera del mercado a las empresas

locales, reducir la competitividad y ampliar el poder de monopolio de las grandes compañías.

Las nuevas normas sobre inversiones recogidas en los acuerdos bilaterales sobre inversiones (ABI) y TLC impiden que los gobiernos de los países en desarrollo puedan exigir a las empresas extranjeras la transferencia de tecnología, la formación de trabajadores locales o la adquisición local de insumos de producción. Con tales condiciones, las inversiones extranjeras no establecen vínculos en el país, no generan empleo de calidad, y no mejoran tampoco los salarios; y sirven en cambio para exacerbar las desigualdades. Los capítulos sobre inversiones de los tratados de libre comercio y de los acuerdos bilaterales sobre inversiones permiten a los inversores extranjeros demandar a los gobiernos por pérdida de beneficios, incluyendo ganancias futuras, si cambia la normativa, incluso si tales cambios se introducen en bien del interés público.

El efecto global de estos cambios en las normas es el desmantelamiento de la gobernabilidad económica, la transferencia del poder desde los gobiernos a las empresas multinacionales que difícilmente rinden cuentas a nadie, y la privación de los países en desarrollo de la capacidad de lograr una posición más favorable en la economía mundial.

Una economía mundial que perpetúa las injusticias sociales, económicas y ambientales no beneficia a nadie a largo plazo. Para cambiar de rumbo y poner el comercio y las inversiones al servicio del desarrollo, Oxfam sostiene que las normas comerciales, sean multilaterales, regionales o bilaterales, deben:

- Reconocer el trato especial y diferenciado que requieren los países en desarrollo para promover su desarrollo.
- Permitir a los países en desarrollo adoptar unas medidas de propiedad intelectual flexibles que hagan uso pleno de las salvaguardas para garantizar la primacía de la salud pública y de los medios de vida rurales frente a los derechos de patente, limitar la concesión de patentes sobre las formas de vida y proteger los conocimientos tradicionales y la biodiversidad.
- Excluir de los compromisos de liberalización servicios públicos básicos como la educación, la salud, el agua y el saneamiento, y permitir que los gobiernos regulen de forma efectiva la entrada de inversores extranjeros en los sectores de servicios con el objetivo de promover el interés público.
- Reconocer el derecho de los gobiernos a imponer controles de capital a la inversión extranjera y requisitos de desempeño que promuevan iniciativas conjuntas, transferencia de tecnología y la

adquisición de bienes del país, así como incentivos para mejorar las prácticas laborales.

- Incluir compromisos vinculantes para que los gobiernos protejan y promuevan unos niveles laborales básicos, según lo establecido en la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el Trabajo, y el compromiso de ampliarlos progresivamente para dar cobertura a todos los trabajadores en empleos precarios, y en especial a las mujeres.
- Excluir de las negociaciones las líneas arancelarias agrarias cuando la liberalización ponga en peligro la seguridad alimentaria y los medios de vida de las zonas rurales, y reconocer el derecho de los países en desarrollo a utilizar salvaguardas permanentes aplicables tanto por motivos de precio como de volumen.
- Permitir que los países en desarrollo utilicen aranceles, subsidios y demás medidas en apoyo de su política industrial, y permitir también la modificación de tales medidas en función del desarrollo de su economía.
- Asegurar la existencia de mecanismos que permitan la participación plena en el proceso de negociación de todas las partes interesadas, con un total acceso público a la información, incluyendo a los resultados de evaluaciones de impacto independientes.

Un cambio de esta naturaleza sólo puede producirse si cambia también la voluntad política y el equilibrio de poder que rigen actualmente las negociaciones comerciales, tanto entre como dentro de los distintos países.

Los países en desarrollo defendieron juntos unas reglas más justas en la OMC. Muchos se niegan también ahora a aceptar la imposición de nuevas reglas a través de acuerdos bilaterales y regionales. La creación de bloques regionales entre los países del Sur podría contribuir a compensar la asimetría política inherente a estos acuerdos comerciales y de inversiones, aumentar el poder de negociación de los países en desarrollo, y servir de base para un sistema multilateral más justo. El bloque MERCOSUR, por ejemplo, integrado por países sudamericanos, ha sido capaz de resistir tanto a las exigencias de la UE y EEUU como a las normas OMC-plus incluidas en la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

La democratización de la política comercial, en especial en los países en desarrollo, podría transformar la dinámica de las negociaciones y la naturaleza de las normas que surgen de ellas. La sociedad civil de

muchos países, a pesar de quedar totalmente excluida del proceso, ha plantado cara a los tratados comerciales y sobre inversiones y ha dado voz a las personas marginadas.

El comercio y las inversiones son esenciales para el desarrollo, y por eso deben abordarse con urgencia los desequilibrios que caracterizan y distorsionan las normas de comercio e inversiones internacionales. Pero los tratados comerciales y de inversiones desiguales y abusivos que impiden la aplicación de las políticas que los países en desarrollo necesitan para luchar contra la pobreza, no son forma de poner el comercio y las inversiones al servicio del desarrollo, ni tampoco de construir un mundo más seguro y más justo.

Notas

¹ Discurso en la discusión plenaria del Evian Group, “The grave crisis of globalisation: how can we regenerate the momentum?”, Montreux, Suiza, 13 a 15 de octubre de 2006.

² Joseph Stiglitz, citado en *La Jornada*, 19 de mayo de 2006, <http://www.jornada.unam.mx/2006/05/19/045n1mun.php>, consultado el 3 de febrero de 2007.

³ Este documento analiza los tratados comerciales y sobre inversiones negociados entre países desarrollados y (grupos de) países en desarrollo. En terminología de la OMC, estos tratados comerciales se denominan ‘acuerdos comerciales regionales’. También se denominan acuerdos ‘bilaterales’. En orden a cumplir las normas de la OMC, todos los acuerdos ‘regionales’ y ‘bilaterales’ entre países desarrollados y en desarrollo son necesariamente ‘tratados de libre comercio’, pues entrañan la liberalización de la ‘práctica totalidad del comercio’ entre las partes. Ver el GATT, Artículo XXIV.

⁴ UNCTAD (2006) “World Investment Report 2006 (Informe sobre las inversiones en el mundo 2006). FDI from Developing and Transition Economies – Implications for Development.”

⁵ *Ibid.*

⁶ PricewaterhouseCoopers (2006) “The World In 2050 – how big will the major emerging market economies get and how can the OECD compete?”

⁷ Ver la Declaración de Robert B. Zoellick, Representante de Comercio de EEUU, ante el Comité de Finanzas del Senado de EEUU, 5 de marzo de 2003; el Informe Anual (2003) de la Oficina del Representante Comercial de EEUU; y la Agenda de Política Comercial del Presidente de los Estados Unidos, Washington DC, 2004.

⁸ Peter Mandelson, Comisario Europeo de Comercio, “Acuerdos bilaterales en la política comercial de la UE”, discurso pronunciado en la London School of Economics, 9 de octubre de 2006.

⁹ Peter Mandelson, Comisario Europeo de Comercio, Discurso pronunciado ante la conferencia del Partido Socialista europeo sobre los acuerdos de asociación económica, en el Parlamento Europeo el 19 de octubre de 2006.

¹⁰ Datos sobre los países andinos calculados a partir de estadísticas de la CAN, citados en Oxfam (2006) “Cantos de Sirena – Por qué los TLCs de Estados Unidos con los países andinos socavan el desarrollo sostenible y la integración regional”, y los datos sobre los países ACP calculados a partir de la base de datos TradeMap ONU/CCI, citados en Oxfam (2006) “Socios Desiguales: Cómo los Acuerdos de Asociación Económica (APE) pueden dañar las perspectivas de desarrollo de muchos de los países más pobres del mundo”.

¹¹ Perspectivas de la Economía Mundial (2005): “Comercio, regionalismo y desarrollo”, Banco Mundial.

¹² P. Sutherland *et al.* (2004) “The future of the WTO, addressing institutional challenges in the new millenium”, informe del Consejo Consultivo al Director General Supachai Panitchpakdi, Organización Mundial del Comercio, p 23.

¹³ Ver la Tabla 1.

¹⁴ Carta enviada a Peter Mandelson por Hans Joachim Kiel, Ministro Adjunto de Comercio, Industria y Trabajo, Samoa, 21 de diciembre de 2006.

¹⁵ En lo relativo a Colombia, ver M. E. Cortes Gamba (2006) “La propiedad intelectual en el TLC: Impactos sobre el gasto farmacéutico y el acceso a medicamentos en Colombia”, Mision Salud y Fundacion IFARMA. En lo relativo a Tailandia, ver A. Revenga, M. Over, E. Masaki, W. Peerapatanapokin, J. Gold, V. Tancharoensathien, y S. Thanprasertsuk (2006) “The Economics of Effective AIDS Treatment: Evaluating Policy Options for Thailand”, Banco Mundial. Ambos citados en Oxfam (2006) “Patentes contra pacientes: Cinco años después de la Declaración de Doha”. En lo relativo a Perú, ver Ministerio de Salud del Peru MINSA (2005) “Impacto potencial del TLC en el acceso a medicamentos”.

¹⁶ Para más información, ver G. Downes (2003) “Implications of TRIPS For Food Security In The Majority World”, Comhlamh Action Network.

¹⁷ En lo relativo a Marruecos, ver el informe del Comité Asesor Funcional de la Industria (IFAC-3) “The US–Morocco Free Trade Agreement – The Intellectual Property Provisions”, 6 de abril de 2004; en lo relativo a implicaciones, ver por ejemplo P. Roffe (2004) “Bilateral Agreements and a Trips+ World – The Chile–USA FTA”, Quaker International Affairs Programme.

¹⁸ En base a datos recogidos en G. Traxler y S. Godoy-Avila (2004) “Transgenic Cotton in Mexico”, Universidad de Auburn.

¹⁹ R. Macaya (2005) “El impacto económico y social de la propiedad intelectual en el CAFTA”, Cámara Nacional de Productos Genéricos, Costa Rica.

²⁰ Ver el texto final del DR-CAFTA (Artículos 15.9.9 y 15.9.10), que limita lo que los signatarios pueden exigir en términos de divulgación. Para un análisis de las implicaciones, ver GRAIN (2006) “TLCs: El conocimiento tradicional en venta”.

²¹ Los requisitos del DR-CAFTA también acabarán con el derecho del gobierno de Costa Rica de vetar cualquier patente o variedad vegetal que infrinja su ley de biodiversidad. Ver GRAIN (2006) “TLCs: El conocimiento tradicional en venta”.

²² Para mayor información, ver S. Lohr (2002) “On intellectual property, U.S. forgets its own past”, *International Herald Tribune*, 16 de octubre. También, R. Kozul-Wright (1995) “The myth of Anglo-Saxon capitalism: reconstructing the history of the American state”, en H.-J. Chang y R. Rowthorn (eds.), *The Role of the State in Economic Change*, Oxford: Clarendon Press, pp 81–

113; H.J. Chang (2002) *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londres: Anthem.

²³ Informe de la Comisión sobre Derechos de Propiedad Intelectual, “Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy”, Londres, 2002.

²⁴ Para ver los países que han firmado el Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor, ver OMPI <http://www.wipo.int/treaties/en/>, consultado el 3 de febrero de 2007. Sobre legislación tipo DMCA ver por ejemplo el texto final del TLC EEUU–Singapur (Artículo 16.4.7) que exige a las partes “aportar la protección legal adecuada y los recursos jurídicos efectivos frente a la circumvención de medidas tecnológicas efectivas”.

²⁵ En relación al coste estimado para las empresas norteamericanas, ver el sitio de la Administración de Comercio Internacional de los EEUU http://www.stopfakes.gov/sf_why.asp, consultado el 3 de enero de 2007. Respecto al dinero empleado por la Pharmaceutical Research and Manufacturers of America en presión política, ver la presentación de R. Macaya “El impacto económico y social de la propiedad intelectual en el CAFTA”, Cámara Nacional de Productos Genéricos, 20 de octubre de 2003 a la Cámara de Representantes de EEUU.

²⁶ UNCTAD (2004) “World Investment Report 2004: The Shift Towards Services”.

²⁷ Peter Mandelson, Comisario Europeo de Comercio, “Acuerdos bilaterales en la política comercial de la UE”, discurso pronunciado en la London School of Economics, 9 de octubre de 2006.

²⁸ M. Roy, J. Marchetti, y H. Lim (2006) “Services Liberalisation in the New Generation of RTAs – How Much Further Than GATS?”, OMC.

²⁹ Para mayores detalles, ver Roy *et al.* (2006), *ibid.*

³⁰ E. Detragiache, T. Tressel, y P. Gupta (2006) “Foreign Banks in Poor Countries: Theory and Evidence”, FMI.

³¹ Para mayor información sobre el sector bancario en México, ver J.-A. Gonzales-Anaya (2003) “Why Have Banks Stopped Lending in Mexico Since the Peso Crisis in 1995?”, Centre For Research on Economic Development and Policy Reform, Universidad de Stanford; CEPAL (2006) “Competencia Bancaria En México”. En relación a los datos citados, ver “How NAFTA Failed Mexico,” *The American Prospect*, 1 de julio 2003, <http://www.prospect.org/print/V14/7/faux-j.html>, consultado el 3 de febrero de 2007 y el Federal Reserve Bank of Dallas (2002) “Beyond the Border: Financial Globalization Manna or Menace”.

³² Respecto al impacto de las reformas bancarias sobre los pobres rurales en México, ver J. J. Audley, D. G. Papademetriou, S. Polaski, y S. Vaughan (2004) “NAFTA’s Promise And Reality – lessons from Mexico for the hemisphere”, Carnegie Foundation.

³³ UNCTAD (2005) “Report On The Expert Meeting On Distributional Services”.

³⁴ Para mayor información ver Roy *et al.* (2006), *op.cit.*

³⁵ UNCTAD (2005), *op.cit.*

³⁶ Para mayor información sobre las relaciones entre liberalización de servicios, supermercados y agricultores en los países en desarrollo, ver Institute for Agriculture and Trade Policy (2005) "The Impact Of GATS On Agriculture", y T. Reardon *et al.* (2005) "Supermarket expansion in Latin America and Asia" en A. Regmi y M. Gehlhar "New Directions In Global Food Markets", USDA.

³⁷ Banco Mundial (2006) "Global Economic Prospects 2006: Economic Consequences of Remittances and Migration".

³⁸ Banco Mundial (2006) "At Home & Away: Expanding Job Opportunities for Pacific Islanders through Labour Mobility", p 69.

³⁹ J. J. Audley, D. G. Papademetriou, S. Polaski y S. Vaughan (2004) "NAFTA's Promise And Reality – lessons from Mexico for the hemisphere", Carnegie Foundation.

⁴⁰ ICTSD (2006) "Japan, Phillipines sign FTA with provisions for labour movement", en *Bridges Weekly New Digest*, 20 de septiembre.

⁴¹ M. Hallward-Driemeier (2003) "Do Bilateral Investment Treaties Attract FDI? Only A Bit And They Could Bite", Banco Mundial.

⁴² UNCTAD (2006), *op.cit.*

⁴³ UNCTAD (2006), *op.cit.*

⁴⁴ L. E. Peterson (2004) "Bilateral investment treaties and development policy-making", IISD.

⁴⁵ Esta tendencia se inició con el Artículo 1106 del Capítulo sobre Inversiones del TLCAN en 1994, y desde entonces la inmensa mayoría de los acuerdos sobre inversiones de EEUU y la UE han hecho lo mismo.

⁴⁶ E. Braunstein (2006) "Foreign Direct Investment, Development And Gender Equity", UNRISD.

⁴⁷ L. E. Peterson (2006) "South Africa's Bilateral Investment Treaties – Implications For Development and Human Rights", Friedrich Ebert Stiftung, SAIIA y IISD.

⁴⁸ L. E. Peterson (2004), *op.cit.*

⁴⁹ Michael Casey, "Azurix Wins \$165 Million Vs. Argentina In Latest ICSID Ruling", 18 de julio de 2006, Dow Jones Newswires.

⁵⁰ L. E. Peterson (2004), *op.cit.*

⁵¹ ICSID Caso Núm. ARB/01/12. Azurix Corp. c. República de Argentina, Decisión sobre Jurisdicción, 8 de diciembre de 2003.

⁵² Más de 200 demandas han sido sometidas al arbitraje internacional sobre inversiones. La mayoría se han presentado ante el Centro Internacional para el Arbitraje de Disputas sobre Inversiones (ICSID), bajo los auspicios del Banco Mundial y la Comisión de Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional. También se han presentado demandas ante la

Cámara de Comercio de Estocolmo, la Cámara Internacional de Comercio y el Centro Regional para el Arbitraje Comercial Internacional de el Cairo.

⁵³ Ver, por ejemplo, "NAFTA's Powerful Little Secret: Obscure Tribunals Settle Disputes, But Go Too Far, Critics Say", *New York Times*, 11 de marzo de 2003; CIEL "Secretive Bank Tribunal Bans Public and Media Participation in Bechtel Lawsuit Over Access to Water", 12 de febrero de 2003; y "Will UNCITRAL Become Even More Secretive?", *Investment Treaty News*, 3 de septiembre de 2006.

⁵⁴ Entrevista con Mark Halle, IISD.

⁵⁵ Michael Casey "Azurix Wins \$165 Million Vs. Argentina In Latest ICSID Ruling", 18 de julio de 2006, Dow Jones Newswires

⁵⁶ L. E. Peterson (2003) "International Human Rights In Bilateral Investment Treaties and in Investment Treaty Arbitration".

⁵⁷ *The Economist*, "A Place For Capital Controls", 31 de mayor de 2003; J. Stiglitz (2002) "La globalización y sus descontentos".

⁵⁸ Ver, por ejemplo, el texto final del TLC Singapur-EEUU (Artículo 15.7 y Anexo 15A). Para una opinión, ver "US Reports A Final Deal For Singapore Trade Pact", *New York Times*, 17 de enero de 2003.

⁵⁹ Audiencia ante el Comité de Servicios Financieros, Cámara de Representantes de EEUU, 1 de abril de 2003.

⁶⁰ FAO-OIT-UITA, "Los trabajadores agrícolas y su aporte a la agricultura sostenible y al desarrollo rural", octubre de 2005.

⁶¹ J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*

⁶² J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*

⁶³ J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*

⁶⁴ J. J. Audley *et al.* (2004), *op.cit.*

⁶⁵ L. Zarsky y K. Gallagher (2004) "Sustainable Industrial Development? The Performance of Mexico's FDI-led Integration Strategy", Instituto de Desarrollo Global y Medio Ambiente, Universidad de Tufts.

⁶⁶ Ministerio de Agricultura de Perú (1998) "Primer Censo Nacional de Productores y Plantas Procesadoras de Espárragos", Lima, citado en Oxfam (2006) "Cantos de Sirena – Por qué los TLCs de Estados Unidos con los países andinos socavan el desarrollo sostenible y la integración regional".

⁶⁷ CIOSL (2004) "Behind The Brand Names – Working Conditions And Labour Rights In EPZs".

⁶⁸ Dolan, C. S., y K. Sorby (2003) "Gender and Employment in High-Value Agriculture Industries." Documento de trabajo 7 sobre agricultura y desarrollo rural. Banco Mundial, Washington, D.C

⁶⁹ 'An Ugly Side Of Free Trade: Sweatshops in Jordan', *New York Times*, 3 de mayo de 2006.

⁷⁰ S. Polaski (2004) 'Protecting Labour Rights Through Trade Agreements – An Analytical Guide', Carnegie Foundation. Para mayores detalles sobre el ejemplo de Camboya, ver D. Wells (2006) 'Best Practice in the Regulation of International Labor Standards: Lessons of the US–Cambodia Textile Agreement', Universidad de McMaster.

⁷¹ Banco Mundial y IFPRI (2005) 'Agriculture and Achieving the Millennium Development Goals'.

⁷² Para mayor información ver Oxfam (2006) 'Socios Desiguales: Cómo los Acuerdos de Asociación Económica (APE) pueden dañar las perspectivas de desarrollo de muchos de los países más pobres del mundo'.

⁷³ Salvo Costa Rica, que excluyó en su lugar las patatas y las cebollas.

⁷⁴ A. Nadal (2000) 'The Environmental and Social Impacts Of Economic Liberalisation Under NAFTA', encargado por Oxfam GB y WWF International.

⁷⁵ PricewaterhouseCoopers (2005) 'SIA Of The EU–ACP Partnership Agreements – West Africa Agro Industry'.

⁷⁶ Para mayor información ver Oxfam (2005) 'CAFTA Agriculture Provisions are Unfair and Threaten the Livelihoods of Central American Farmers'.

⁷⁷ Ministerio de Agricultura y Desarrollo de Colombia, 'La agricultura colombiana antes del TLC con EEUU', julio de 2004. Citado en H. Cardenas y K. Vyborny (2005) 'Un TLC Andino Contencioso: Hay que Hacerlo Bien, o Mejor No Hacerlo', Carnegie Foundation.

⁷⁸ Con respecto a Honduras, ver Oxfam International (2004), 'A Raw Deal for Rice under DR-CAFTA', Oxford. Con respecto a Ecuador, ver Consumers International (2003) 'Consumer Charter for Trade', Londres.

⁷⁹ Con respecto a los precios del maíz, ver F. Harvey 'Biofuel growth hit by soaring price of grain' *New York Times*, 22 de febrero de 2007. En relación a los precios de las tortillas, ver Elizabeth Malkin 'Thousands in Mexico City protest rising food prices' *International Herald Tribune* 1 de febrero de 2007

⁸⁰ Oxfam (2004) 'Euro-Med – Seeds Of A Raw Deal?'

⁸¹ Oxfam (2005) 'Euro-Med – Ensuring A Fair Deal'.

⁸² V. McElhinny (2005) 'DR-CAFTA Development Impact Assessment'.

⁸³ V. McElhinny (2005) 'DR-CAFTA Development Impact Assessment'.

⁸⁴ Comité de Medios (*Ways and Means*) de la Cámara de Representantes: 'Declaración escrita en nombre de la Asociación de Importadores de Espárragos Peruanos, Drexel Hill, Pennsylvania', 12 de julio de 2006.

⁸⁵ Para más información ver H.-J. Chang (2002) 'Kicking Away The Ladder – Development Strategy in Historical Perspective'.

⁸⁶ P. Brenton (2003) 'Rules Of Origin In FTAs' (Nota Comercial 4), Banco Mundial.

⁸⁷ E. Miller (2002) 'The Outlier Sectors – Areas of Non-Free Trade In NAFTA', BID.

⁸⁸ Para más información ver Oxfam Nueva Zelanda (2006) 'Fishing for a Future: The Advantages and Drawbacks of a Comprehensive Fisheries Agreement between the Pacific and the European Union'.

© Oxfam Internacional, marzo de 2007

Este informe ha sido escrito por Emily Jones. Oxfam agradece la ayuda de Amy Barry, Simon Ticehurst, Mark Fried, Marita Hutjes, Duncan Green, Celine Charvariat, Tasneem Clarke y muchos otros compañeros y compañeras de Oxfam Internacional en su elaboración. Forma parte de una serie de documentos escritos para contribuir al debate público sobre temas de política humanitaria y desarrollo.

Este texto puede ser utilizado libremente para la incidencia política y campañas, así como en el ámbito de la educación y de la investigación siempre y cuando se indique la fuente completa. El titular del *copyright* requiere que todo uso de su obra le sea comunicado con objeto de evaluar su impacto. Para la reproducción del texto en otras circunstancias, o para uso en otras publicaciones, o en traducciones o adaptaciones, debe solicitarse permiso y puede requerir el pago de una tasa. Correo electrónico: publish@oxfam.org.uk. Para más información sobre las cuestiones abordadas en el presente documento escriba a: advocacy@oxfaminternational.org

Oxfam Internacional es una confederación de doce organizaciones que trabajan conjuntamente en más de 100 países para encontrar soluciones duraderas a la pobreza y la injusticia: Oxfam América, Oxfam-Bélgica, Oxfam Canadá, Oxfam Australia, Oxfam Alemania, Oxfam Francia – Agir Ici, Oxfam GB, Oxfam Hong Kong, Intermón Oxfam (España), Oxfam Irlanda, Oxfam Novib, Oxfam Nueva Zelanda y Oxfam Quebec. Si desea más información llame o escriba a cualquiera de las agencias o visite www.oxfam.org

Oxfam America 226 Causeway Street, Floor 5, Boston, MA 02114-2206, USA Tel: +1.617.482.1211 E-mail: info@oxfamamerica.org www.oxfamamerica.org	Oxfam Hong Kong 17/fl., China United Centre, 28 Marble Road, North Point, Hong Kong Tel: +852.2520.2525 E-mail: info@oxfam.org.hk www.oxfam.org.hk
Oxfam Australia 156 George St., Fitzroy, Victoria 3065, Australia Tel: +61.3.9289.9444 E-mail: enquire@oxfam.org.au www.oxfam.org.au	Intermón Oxfam (España) Roger de Llúria 15, 08010, Barcelona, Spain Tel: +34.902.330.331 E-mail: info@intermonoxfam.org www.intermonoxfam.org
Oxfam-in-Belgium Rue des Quatre Vents 60, 1080 Brussels, Belgium Tel: +32.2.501.6700 E-mail: oxfamsol@oxfamsol.be www.oxfamsol.be	Oxfam Ireland Dublin Office, 9 Burgh Quay, Dublin 2, Ireland Tel: +353.1.672.7662 Belfast Office, 115 North St, Belfast BT1 1ND, UK Tel: +44.28.9023.0220 E-mail: communications@oxfam.ie www.oxfamireland.org
Oxfam Canada 250 City Centre Ave, Suite 400, Ottawa, Ontario, K1R 6K7, Canada Tel: +1.613.237.5236 E-mail: info@oxfam.ca www.oxfam.ca	Oxfam New Zealand PO Box 68357, Auckland 1032, New Zealand Tel: +64.9.355.6500 (Toll-free 0800 400 666) E-mail: oxfam@oxfam.org.nz www.oxfam.org.nz
Oxfam France - Agir ici 104 rue Oberkampf, 75011 Paris, France Tel: + 33 1 56 98 24 40. E-mail: info@oxfamfrance.org www.oxfamfrance.org	Oxfam Novib (Netherlands) Mauritskade 9, Postbus 30919, 2500 GX, The Hague, The Netherlands Tel: +31.70.342.1621 E-mail: info@oxfamnovib.nl www.oxfamnovib.nl
Oxfam Germany Greifswalder Str. 33a, 10405 Berlin, Germany Tel: +49.30.428.50621 E-mail: info@oxfam.de www.oxfam.de	Oxfam Québec 2330 rue Notre Dame Ouest, bureau 200, Montréal, Quebec, H3J 2Y2, Canada Tel: +1.514.937.1614 E-mail: info@oxfam.qc.ca www.oxfam.qc.ca
Oxfam GB Oxfam House, John Smith Drive, Cowley, Oxford, OX4 2JY, UK Tel: +44 (0)1865.473727 E-mail: enquiries@oxfam.org.uk www.oxfam.org.uk	

Secretariado de Oxfam Internacional: Suite 20, 266 Banbury Road, Oxford, OX2 7DL, UK. Tel: +44.(0)1865.339100. Email: information@oxfaminternational.org. Web site: www.oxfam.org

Oficinas de advocacy de OI: E-mail: advocacy@oxfaminternational.org

Washington: 1100 15th St., NW, Ste. 600, Washington, DC 20005, USA Tel: +1.202.496.1170.

Bruselas: 22 rue de Commerce, 1000 Brussels, Belgium Tel: +322.502.0391.

Ginebra: 15 rue des Savoises, 1205 Geneva, Switzerland Tel: +41.22.321.2371.

Nueva York: 355 Lexington Avenue, 3rd Floor, New York, NY 10017, USA Tel: +1.212.687.2091.

Organizaciones vinculadas. Las siguientes organizaciones están vinculadas a Oxfam Internacional:

Oxfam Japan Maruko bldg. 2F, 1-20-6, Higashi-Ueno, Taito-ku, Tokyo 110-0015, Japan

Tel: + 81.3.3834.1556. E-mail: info@oxfam.jp Web site: www.oxfam.jp

Oxfam India B55, First Floor, Shivalik, New Delhi, 1100-17, India

Tel: + 91.11.26693 763. E-mail: info@oxfamint.org.in Web site: www.oxfamint.org.in

Miembro observador de Oxfam. La siguiente organización tiene estatus de ‘observadora’ en Oxfam Internacional, con vistas a una posible integración:

Fundación Rostros y Voces (México) Alabama No. 105 (esquina con Missouri), Col. Nápoles, C.P. 03810 México, D.F.

Tel/Fax: + 52 55 687 3002. E-mail: comunicacion@rostrosyvoces.org

Web site: www.rostrosyvoces.org