



Acuerdos de Asociación con la Unión Europea: Negociaciones en Servicios, Compras Gubernamentales y Propiedad Intelectual

Compras Gubernamentales: un nuevo nicho

Según el borrador del Capítulo de Compras Gubernamentales en el Acuerdo entre la UE y América Central, ambos bloques “establecen como objetivo la apertura efectiva, recíproca y gradual de sus respectivos mercados de contratación”. Están comprendidos la contratación con fines gubernamentales de bienes, servicios o cualquier combinación de ambos.

La apertura supone no solamente la posibilidad de que proveedores de una parte puedan acceder a contratos para la prestación de servicios o bienes necesarios por las entidades gubernamentales de la otra parte, sino también una serie muy detallada de disposiciones relacionadas con la transparencia de los llamados a licitaciones públicas, el acceso a las informaciones necesarias, los plazos accesibles para los proveedores extranjeros, la facilitación para su presentación a las licitaciones, y también la posibilidad de apelación por parte de los proveedores en caso que constaten algún tipo de trato discriminatorio en beneficio de otros proveedores, sean locales o extranjeros.

Si bien este capítulo establece obligaciones y derechos recíprocos, en los hechos, claramente serán las empresas y proveedores europeos los que logren acceder a los mercados de contrataciones públicas de los países centroamericanos, pues difícilmente -por cuestiones de competitividad y asimetrías notorias- las empresas centroamericanas puedan lograr algún tipo de contrato para proveer servicios o bienes a entidades gubernamentales de la UE.

Claramente la UE tiene un interés ofensivo en este capítulo, para lograr el objetivo de abrir los mercados de compras gubernamentales de la región centroamericana para sus empresas de servicios y de bienes manufacturados. Según el comunicado de la Secretaría de Industria y Comercio de Honduras, en la segunda ronda la UE planteó que: *“En este tema, la Unión Europea reiteró a Centroamérica la importancia de dejar establecido que cualquier empresa europea pueda establecer sus bases de operaciones en un solo país de CA pero a la vez pueda participar en licitaciones en cualquier otro país de la región centroamericana”*.

Según consta en el comunicado oficial de Costa Rica posterior a la tercera ronda de negociaciones (El Salvador, 14 a 19 de abril de 2008), *“ambas Partes coinciden en la conveniencia de emplear medios electrónicos en los*

procedimientos de contratación. Centroamérica indica que en su caso particular, los sistemas aún no se encuentran totalmente implementados. La Unión Europea reiteró que este tema puede estar sujeto a cooperación e incluir plazos transitorios para su implementación". Para la UE, ofrecer cooperación, "modernizar" los mecanismos por los cuales los gobiernos de la región realizan las licitaciones y anuncios de contratación de servicios y compras de insumos, es un negocio que va a facilitar el acceso a este mercado para sus propias empresas. Es preciso recordar que todo el sistema de contratación pública de la UE se encuentra sistematizado mediante un mecanismo electrónico a través de un portal de Internet donde se detallan todas las compras de la Unión Europea.

Es preciso agregar que la apertura de los mercados de las compras gubernamentales procurada por la UE en el marco de las negociaciones con los países latinoamericanos y ACP no solamente incluye las compras de los gobiernos centrales o a nivel federal, sino también las compras de los gobiernos provinciales o dependencias administrativas a nivel local.

Posteriormente, en la quinta ronda de negociaciones, ambas partes acordaron sobre el planteo de la UE del "Punto único de acceso regional", es decir, permitir que cualquier empresa europea pueda establecer sus bases de operaciones en un solo país de América Central y a la vez que pueda participar en licitaciones en cualquier otro país de la región centroamericana.

Es claro que la utilización efectiva de las compras de los Estados puede ser un instrumento muy eficaz para potenciar el desarrollo económico de diversos sectores productivos de los respectivos países, o incluso un mecanismo por el cual se garantice la posibilidad de subsistencia para las medianas y pequeñas empresas o las cooperativas. Si los mercados de compras de los Estados estuvieran reservados para los proveedores nacionales y especialmente para aquellos pequeños y medianos emprendimientos productivos nacionales, se estaría generando un circuito virtuoso por el cual el flujo producto/beneficio permanece dentro de la economía nacional.

Es precisamente esto lo que queda imposibilitado con la apertura de las compras de los Estados a los proveedores extranjeros; la UE tiene un interés ofensivo claro en este rubro pues le interesa generar posibilidades para las propias grandes empresas transnacionales europeas que pueden asegurar a los países centroamericanos algunos precios más bajos por razones de producción a escala, pero en un sistema que indica que el producto o servicio prestado se genera fuera de fronteras, y fuera de fronteras se van los beneficios.



Propiedad Intelectual: la naturaleza tiene un precio

Las negociaciones en materia de Propiedad Intelectual son una de las piezas clave de la estrategia “Europa Global”, a tal punto que integra -junto a la apertura de los sectores de Servicios y Compras Gubernamentales y al Acceso a Mercados para productos industriales- la matriz de intereses ofensivos que la UE pretende concretar con los acuerdos comerciales que está impulsando.

“En el caso de Europa, las actuales claves de la competitividad son el conocimiento, la innovación, la propiedad intelectual, los servicios y un uso eficiente de los recursos”ⁱⁱⁱ.

En la segunda ronda de negociaciones entre la UE y los países de América Central (Bruselas, 25 a 28 de febrero de 2008), y según un comunicado oficial de la Secretaría de Industria y Comercio de Honduras, “se acordó emplear el lenguaje del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos (CAFTA) en la medida que sea posible para este tema”. Es preciso recordar que Estados Unidos exigió en el CAFTA que los países equipararan su legislación sobre el tema de propiedad intelectual a la legislación estadounidense en el marco de nuevas leyes de Patentes o aplicando el acta de la UPOV 91.

Este Convenio es el que precisamente adjudica de manera total la posibilidad de patentamiento de variedades de semillas, de forma tal que cualquier persona que quiera usar semillas de estas variedades para sembrarlas, venderlas, intercambiarlas o mejorarlas tiene que pagar una cantidad de dinero. Además, el derecho de las empresas propietarias de las variedades de semillas no se agota cuando los agricultores pagan por usar la semilla en la primera oportunidad de cosecha, sino que se extiende a las cosechas futuras; es decir, aunque haya pagado por usar una semilla, si el producto de su cosecha desea usarlo como semilla para nuevas siembras tendrá que volver a pagar. No importa si esa semilla fue producida en su finca. Y ese pago se repetirá de forma indefinida.

Finalmente, UPOV-91 es un convenio que permite que empresas privadas se apropien hasta de plantas “descubiertas” directamente de la naturaleza, aunque nadie las haya “desarrollado” o “mejorado”, como se puede argumentar en el mercado de semillas para la agricultura. Este aspecto impacta directamente sobre los modos de producción de la agricultura campesina e indígena, pues básicamente lo que ocurre a través de UPOV 91 es que se prohíbe reproducir las semillas para uso propio o intercambio. Cuando en determinado momento se compra una semilla que está bajo el control de UPOV, y luego de la cosecha se quiere guardar una parte para el año siguiente, eso pasa a ser ilegal: se obliga a los productores a comprar la semilla cada año.

Tanto en la segunda ronda de negociaciones como en la tercera (El Salvador, abril de 2008), uno de los componentes que se acordó no negociar ni establecer cláusulas al respecto fue el de los “Datos de Prueba”. Según el comunicado oficial del gobierno de Costa Rica, *“ambas regiones acordaron la eliminación del tema “Información no divulgada”, lo que significa que no se va a incluir ningún compromiso sobre protección a los datos de prueba (medicamentos y agroquímicos) en el capítulo”*ⁱⁱⁱ.

Sin embargo, en las actuales negociaciones con los países andinos, la UE sí propuso una serie de normas para los “Datos de Prueba”, por ejemplo, la protección de Datos de Prueba por 11 años, la extensión del plazo de las patentes por un mínimo de 25 años y el endurecimiento de las penas por violaciones a la propiedad intelectual. Esto significa ir mucho más allá de los estándares que los países andinos tienen en el TLC con los EE.UU. e inclusive se trata de niveles de protección mayores a los existentes en la propia UE. Colombia y Perú concedieron 5 años por el TLC con EE.UU., y Ecuador no tiene esta protección.

Servicios

Uno de los objetivos centrales que persigue la UE en sus negociaciones comerciales con América Latina es lograr la apertura de los servicios a las empresas proveedoras europeas. A partir de la década de los '90 la presencia de empresas europeas de servicios en América Latina se fue incrementando, y en determinados sectores como telecomunicaciones, energía, agua y servicios financieros, son dominantes con relación a empresas estadounidenses en el sentido de que han logrado controlar más mercados en la región. Y a lo largo de todo este período los impactos negativos generados por algunas de las empresas europeas de servicios agravaron problemáticas de exclusión y pobreza.

En materia de servicios, el objetivo en Centroamérica es incursionar en aquellos sectores en los cuales el rendimiento y la cuota de ganancia estén asegurados, y ese interés está centrando en servicios que incluyen la construcción e ingeniería, la distribución de bienes que incluyen agua, energía o materiales peligrosos, la prestación de servicios de energía domiciliaria, servicios ambientales, financieros, jurídicos, turísticos, telecomunicaciones, correos, educación, salud, seguridad y servicios aéreos.

Precisamente una dimensión central para las grandes empresas europeas en América Latina radica en contar con sistemas financieros adecuados tanto para asegurarse la movilidad del capital y la extracción de ganancias hacia las sedes centrales desde las filiales en la región, como también para facilitar la financiación que viabilizan sus proyectos en ella.



Por eso, en las negociaciones actuales en curso existe un fuerte énfasis en liberar de cualquier tipo de regulación al movimiento de capitales y a los Servicios Financieros en general. De manera genérica todas estas negociaciones implican la no regulación de los sistemas financieros que sirven de plataforma a la acción de las corporaciones europeas, pero concretamente es en el capítulo de Servicios donde se incluyen disposiciones para los servicios financieros bajo la premisa de asegurar *“la libre circulación de capitales relacionados con inversiones directas”*, así como la *“liquidación y repatriación de dichas inversiones y de las ganancias que hayan generado”*^{iv}.

Se trata de permitir y asegurar que las entidades financieras europeas -que ya ocupan posiciones dominantes en los mercados financieros de la región- puedan expandirse en aquellos países donde todavía no han ingresado y profundizar su control de mercado a nivel hemisférico. Como los servicios no están sujetos al pago de aranceles o de impuestos de aduanas, las negociaciones apuntan a eliminar las medidas domésticas (leyes, normas, reglamentos) que discriminan contra los servicios o proveedores de servicios extranjeros. Y además de los servicios financieros, se incluyen áreas como la energía, las telecomunicaciones y el turismo, entre muchas otras.

Es preciso señalar que los servicios financieros comprendidos en estas negociaciones incluyen desde la venta e intermediación de seguros, actividades bancarias y préstamos en general, incluidos los hipotecarios, a la administración de fondos de pensiones y hasta el intercambio de todo tipo de instrumentos monetarios y financieros negociables como bonos o acciones.

En conclusión, la UE parece desconocer que la especulación financiera precisamente alimentada y ambientada en los mercados libres de circulación de capitales, finalmente impactó en la economía real y continúan generándose graves crisis económicas, sociales y laborales en todo el mundo. Esa libertad del capital financiero para reproducirse en los mercados especulativos es idéntica a las pretensiones que tiene la UE en todas sus negociaciones de servicios financieros donde exige una libertad absoluta para el movimiento de capitales.

- i Informe de Resultados III Ronda de Negociación entre Centroamérica y la Unión Europea . Disponible en <http://www.aacue.go.cr/informacion/rondas/CA-UE/III%20Ronda/default.htm>
- ii Una Europa Global, competir en el mundo. Pág. 3
- iii Avances en la negociación con UE. Comunicado oficial de Costa Rica posterior a la tercera ronda de negociaciones, divulgado el 16 de abril de 2008. Disponible en <http://www.aacue.go.cr/informacion/comunicados/default.htm>
- iv Texto borrador propuesto por la Unión Europea a los países centroamericanos con fecha 19 de diciembre de 2007. Documento confidencial que fue distribuido en www.bilaterals.org