

Agricultura y Libre Comercio:

LA LIBERALIZACIÓN DE LA AGRICULTURA EN LOS
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

4

Folleto informativo



REDES AT URUGUAY

OCTUBRE 2016



Agricultura y Libre Comercio: La liberalización de la agricultura en los tratados de libre comercio

Las vías de entrada del capital transnacional en la agricultura son diversas y han presionado para consolidar diferentes tendencias. Por un lado, la privatización y mercantilización de las semillas vía la reglamentación de derechos de propiedad intelectual. Por otro lado, el proceso de financierización de la naturaleza ha llevado a que los alimentos pasen a ser activos financieros y como tales, receptores de importantes inversiones, comercializables en el mercado financiero y sujeto de especulación.

La expansión del régimen de libre comercio, mediante la proliferación de tratados, está facilitando violentos procesos de acaparamiento de tierras, y la tierra en sí misma ha pasado a ser un bien valorado por su valor de cambio y no por su valor de uso.

Este Folleto Informativo, presenta de forma breve algunos elementos que están relacionados a estos procesos, subrayando los importantes impactos que está teniendo en la agricultura en general y en el Derecho a la Alimentación en particular.

Evolución del régimen de comercio e inversiones

Desde aproximadamente mediados del siglo XX, importantes cambios fueron ocurriendo a nivel mundial respecto al régimen de comercio e inversiones. Estos cambios que se pueden identificar en hechos puntuales (creación de instituciones, creación de nuevos instrumentos de liberalización) inauguraron diferentes fases en las formas en que

se negocia el comercio y las inversiones a nivel mundial. Uno de las instituciones creadas que más influencia tuvo –y tiene- en las formas de negociación del comercio y las inversiones, es la Organización Mundial del Comercio (OMC) creada en 1995 con la finalización de la Ronda Uruguay del GATT² que da nacimiento a la OMC. En esta ronda se incluyen por primera vez disciplinas de negociación que sobrepasan la esfera del comercio de bienes y servicios.

Se inaugura así una etapa en la que las materias a negociar pasan a incluir inversiones, regulación de la competencia, compras públicas, propiedad intelectual, entre otros importantes aspectos.

A partir de la Ronda de negociación de Doha iniciada en 2001 y conocida como la Ronda del Desarrollo, la negociación multilateral comenzó a mostrar un claro enlentecimiento y estancamiento. Parte de las dificultades que no permitieron aún la conclusión de la ronda están relacionadas a las resistencias, sobre todo de Estados Unidos de cumplir con los compromisos de reducción de la ayuda agrícola y cambiar sus políticas que distorsionan el comercio. Por otra parte, se ha ido atomizando la agenda de la OMC en diferentes caminos bilaterales a través de los cuales los países desarrollados obtendrían los beneficios que buscaron en la OMC.

Al mismo tiempo, se intensificaron las negociaciones sobre “inversiones” como materia comercial, a través de la promoción de Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) y los Tratados de Libre Comercio (TLC). Vía los TBI se resolvió la necesidad de avanzar en la eliminación de cualquier tipo de traba que restringiera a las empresas transnacionales (ETN) en su inserción y expansión en el mundo: *“La voluntad de Estados Unidos y bloques regionales como la Unión Europea, de generar un entramado jurídico fuerte que protejera los derechos de los inversionistas por sobre los derechos de los pueblos se hizo realidad a partir de una promoción “sigilosa” de TBI que promueven esquemas de protección que llega a niveles extremos en la mayoría de los casos.”*³

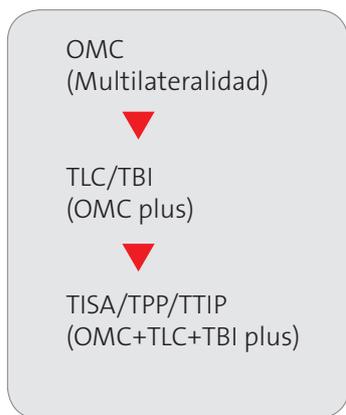
1. La información contenida en el presente Folleto Informativo, el primero de una serie que abordará diferentes materias de comercio e inversiones, recoge análisis y elementos planteados en diversos materiales de trabajo de REDES-AT. Agosto 2016
Estructura y contenidos: Natalia Carrau.

Diseño: Nicolás Medina.

2. En 1948 se celebra el GATT - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio que sentó las reglas generales del sistema internacional de comercio. La última ronda de negociación del GATT es la Ronda Uruguay que crea finalmente la OMC en 1995.

3. Barreto, V., y Carrau, N. (2015). “Política de inversiones en América Latina: el reinado del poder corporativo”, REDES-Amigos de la Tierra Uruguay, Transnational Institute, Mayo 2015.

Se consolida la agenda bilateral a través de TLC, TBI y ahora también, Acuerdos Megarregionales



En los últimos setenta años aproximadamente la agenda de negociación comercial y de inversiones a nivel mundial, regional y nacional se ha trasladado lentamente de la “multilateralidad” de la OMC a la megarregionalidad (con importantes componentes de la negociación bilateral) del TISA, TPP y TTIP, pasando por la bilateralidad de los TLC y TBI.

Este movimiento no es el único cambio sustancial que tuvo lugar. Los acuerdos que hoy están en negociación constituyen textos que involucran una agenda “vieja” y “nueva” al mismo tiempo.

“**VIEJA**” porque involucran todos los temas de negociación incluidos en la OMC, TLC y TBI (inversiones, propiedad intelectual, servicios, competencia, otros).

“**NUEVA**” porque profundizan los elementos de negociación de estos temas o materias, incorporan nuevos aspectos de los mismos temas o materias en negociación, y suman nuevas materias y temas a la negociación.

La agenda de los Acuerdos Megarregionales

Con el camino bilateral, el mundo desarrollado obtuvo una ganancia casi total al mantener la legitimidad de la OMC para diseñar las políticas de comercio internacionales y, al mismo tiempo, avanzar en los aspectos más escabrosos por vías bilaterales y multilaterales. La bilateralidad ofrece ventajas sustantivas cuando los socios presentan fuertes

asimetrías y disminuye así la capacidad de los países en desarrollo de construir estrategias conjuntas en beneficio de sus intereses.

Los aceleración de otros procesos como los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones, que permitieron que se desarrollaran “redes de producción y abastecimiento de tipo Norte-Sur”⁴, dieron lugar a nuevos instrumentos “de acumulación capitalista”⁵ que encapsulan el comercio que ocurre en el marco de esta redes de producción (o cadenas de valor). Las ETN propician una “fragmentación geográfica” al trasladar partes de sus procesos productivos a países en desarrollo. Aquí se combina la tecnología, innovación y el know how concentrado en los países desarrollados y sus ETN con básicamente los menores costos de mano de obra que existen en los países en desarrollo, aunque también pesan otros factores productivos como la disponibilidad de tierra y los bienes naturales.

Acuerdos Megarregionales en proceso de negociación o ratificación:

Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones (TTIP)	En negociación entre la Unión Europea y los Estados Unidos. Incluye 29 países.
Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP)	Acuerdo firmado en proceso de ratificación pero abierto a nuevos socios. Incluye 12 países.
Acuerdo del Comercio de Servicios (TISA)	Acuerdo en negociación. Incluye 23 países.
Acuerdo Económico y Comercio Global (CETA)	Acuerdo recientemente firmado. Negociado entre Canadá y la Unión Europea.

4. Rosales, O., Herreros, S., Frohmann, A. y García-Millán, T., “Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial”, Serie Comercio Internacional, CEPAL, 2013.

5. Expresión utilizada por Barreto, V. en: “Qué hay detrás de las negociaciones para la instalación de un Acuerdo sobre el Comercio de Servicios”, Documento de trabajo para la Campaña Regional contra el TISA, REDES-AT, ISP, FES, TNI, 2016.

La exacerbación de los contenidos de los acuerdos megaregionales tensiona la capacidad de los Estados para dirigir políticas públicas de acuerdo a un programa de gobierno refrendado en elecciones democráticas. Lo hacen de forma mucho más violenta que la OMC.

Si comparamos los contenidos, disposiciones, definiciones y alcances de los acuerdos de la OMC con los establecidos en estos acuerdos megaregionales podemos encontrar amplia evidencia de una agenda hiper ofensiva.

OMC y TISA:	
OMC	Trato Nacional (AGCS) ⁶
TISA	Trato Nacional

Aplicable solo a los servicios que cada país acordó liberalizar.

Consecuencia:

El grado de apertura de los servicios se puede limitar en sectores y modos de suministro.

Aplicable a todos los servicios incluidos, salvo a los que se incluyen en Listas Negativas.

Consecuencia:

La Lista Negativa se convierte en una suerte de “tabla rasa” que se aplica por igual a todos los sectores, salvo aquellos que el país incluye en listas negativas.

Empresas Estatales	Empresas Estatales
--------------------	--------------------

Forma parte de un Entendimiento de Interpretación del Artículo XVII del GATT de 1994.

Consecuencias: Establece la obligatoriedad para los países de notificar sobre estas empresas y un Grupo de Trabajo encargado de analizar la incidencia de estas empresas en monopolios o prácticas discriminatorias.

No establece disposiciones de regulación o desregulación a priori de estas empresas.

Recoge todas las disposiciones del capítulo de Empresas Estatales del TPP.

Toma a las empresas estatales como agentes empresariales privados de negocios, sin orientación ni objetivos de interés general.

Consecuencias:

El valor comercial y de lucro está privilegiado por sobre objetivos de interés público que orientan a las empresas estatales.

El cuadro “OMC y TISA” es un ejemplo de cómo en temas específicos existe una exigencia mayor de los acuerdos megaregionales respecto a lo planteado en la OMC. La Cláusula de Trato Nacional es uno de los aspectos que mayor controversia ha generado respecto a los contenidos del TISA ya que presenta diferencias sustantivas entre lo que plantea el AGCS de la OMC en varios sentidos:

:: La dinámica de negociación de los compromisos es a partir de Listas Negativas que implica “incluirlo en la lista o perderlo”.

:: Los compromisos asumidos son sellados por la disposición de **Statu Quo y Trinquete** que exigen la manutención del nivel de compromisos de forma indefinida y la no posibilidad de revertir la liberalización de un sector.

En los capítulos sectoriales, el TISA también muestra una ofensiva no solo en las disposiciones adoptadas sino además en las formas de definir y enmarcar los sectores a negociar. Estos acuerdos inauguran nuevos abordajes sobre lo que significan las actividades económicas y comerciales objeto de negociación y someten a mucha presión a los países. Por ejemplo:

Definición de Empresas y Monopolios del Estado:

son objeto de negociación todas las empresas en donde el Estado posea más del 50% del paquete accionario, del derecho al voto o pueda nombrar a la mayor parte de los miembros de la dirección. Se establece la exigencia de actuar bajo consideraciones comerciales en su compra o suministro de servicios y en su venta de bienes a proveedores de servicios de otras partes. Las empresas estatales son obligadas por la cláusulas de Trato Nacional y de no discriminación, pilares básicos de la negociaciones de bienes y servicios en cualquier acuerdo comercial. Al establecer iguales obligaciones que entidades orientadas por la ganancia, se descarta cualquier consideración relacionada al interés público en la provisión de servicios como la salud, la educación, trato diferencial a proveedores nacionales, asistencia a poblaciones vulnerables.

Todos los capítulos establecen exigencias. No solo los capítulos específicos sobre Empresas o Monopolios del Estado de estos acuerdos tienen referencias a las exigencias de liberalización. Para tener una “foto” completa del panorama también se debe complementar el análisis con lo que establecen otros capítulos como Transparencia, Reglamentación Doméstica o Compras Públicas. El **Anexo sobre Transparencia del TISA** ⁷ por ejemplo, establece la

6. Acuerdo General de Comercio de Servicios de la OMC.

7. La Transparencia en el Capítulo de Empresas Estatales del TISA también establece que una vez que el acuerdo entre en vigencia, cada miembro debe presentar a los demás una lista de sus empresas estatales y actualizarla periódicamente. Asimismo, se les exige a los miembros incluir una explicación acerca de las actividades de estas empresas y de cómo estas actividades pueden estar afectando el comercio de servicios entre los miembros (se detalla los aspectos a describir). Ver: Anexo sobre Empresas Estatales, versión Octubre 2015. Filtrado por Wikileaks: https://wikileaks.org/tisa/document/20151006_Annex-on-State-Owned-Enterprises/

obligatoriedad para los Estados de publicar proyectos de ley o cualquier normativa, antes de su aprobación por el Poder Ejecutivo o Legislativo. El objetivo de la publicación es someter las normativas (en cualquier nivel) al escrutinio de intereses privados, es decir, ETN. Asimismo, los Estados son puestos a dar explicaciones y responder a consultas o controversias que planteen privados respecto a estas normativas. La “transparencia” en estos acuerdos opera como filtro para que anticipar normativas y regulaciones que puedan contravenir los intereses, las ganancias o la propiedad de las ETN.

Definición de Reglamentación Doméstica:

La Regulación Doméstica o Coherencia Regulatoria como se la nombra en el TPP, aborda las disposiciones y medidas nacionales (es decir, políticas públicas) vinculados al comercio afectado en estos acuerdos. Este capítulo puede afectar las disposiciones nacionales para regular un servicio o área productiva o las legislaciones y decretos subnacionales. Incluye una serie de disposiciones obligatorias a cumplir para los miembros: todas apuntan a “filtrar” las políticas o los elementos de políticas que puedan estar contraviniendo los intereses de privados, es decir, ETN. Para filtrar las políticas, los acuerdos establecen requisitos de “razonabilidad”, “eficacia y eficiencia”, “imparcialidad”, “test de necesidad” o el propio Anexo de Transparencia para dirimir con criterios supuestamente objetivos que las políticas que aprueba el país, no impiden el libre desarrollo de las ETN dedicadas a los servicios o sectores productivos en cuestión. Este “mega-test” que imponen los acuerdos, pueden estar juzgando la pertinencia de políticas de control por ejemplo del tabaquismo o normas laborales y medioambientales. Le “evaluación” de estas políticas buscarán eventualmente aquellos elementos que pueden estar restringiendo de alguna forma el interés de lucro de las ETN.

Tanto Estados Unidos como la Unión Europea (UE), fueron fuertes impulsores de la lógica bilateral. A la explosión de TLC que Estados Unidos impulsó en América Latina, le siguió la UE quien también adhirió al camino bilateral de la mano de la promoción de Acuerdos de Asociación cuyo pilar fundamental es el capítulo comercial que adhiere a todos los estándares clásicos y nuevos de negociación comercial impuestos en la OMC y los TLC.

Agricultura y comercio

La Agricultura no escapa a la estrategia “bilateralizadora”. Ya en la OMC, el Acuerdo de Agricultura (AA)⁸ generaba fuertes controversias, al afectar directamente el Derecho a la Alimentación y el derecho de los productores de alimentos a pequeña escala, o sea el derecho a la soberanía alimentaria. Este acuerdo sentó las bases para la negociación de bienes agrícolas en tres aspectos: acceso a mercados, ayuda interna y subsidios a la exportación. El objetivo del AA fue explícitamente **orientar las políticas agrícolas al mercado y con esto facilitar el desembarco de grandes inversiones y ETN.**

Los países del sur global son los principales productores de alimentos y a pesar de ser parte de la OMC, no han habido condiciones en toda la trayectoria de las negociaciones para discutir la eliminación de los subsidios a la exportación y el apoyo interno que los países centrales aplican en sus políticas agrícolas internas y que conducen al dumping de productos agropecuarios en los mercados internacionales⁹. Aún en la actualidad estos puntos constituyen dos elementos centrales de la agenda que no han podido ser saldados y en los que los países desarrollados no escatiman esfuerzos en alejarlos de la mesa de negociación. Por otra parte, continúa habiendo una negativa de los países agroexportadores a permitir que países como Indonesia establezcan reservas públicas de alimentos comprando la producción a sus campesinos/as.

Pero las negociaciones dentro de la OMC no son las únicas que están presionando sobre la agricultura, los pequeños productores de alimentos y el derecho a una alimentación adecuada en general.

En los últimos años en las negociaciones bilaterales y ahora mega-regionales, se han exacerbado todos los aspectos señalados como altamente riesgosos para el derecho a la alimentación y para los pequeños productores de alimentos.

8. En el GATT también estaban incluidos los productos agropecuarios pero bajo un régimen de excepciones respondiendo a la situación en la que estaban Estados Unidos y Europa: en Estados Unidos estaba vigente la Ley de Ordenación Agrícola que incluía, entre otras cosas, subvenciones a las exportaciones y cuotas a la importación y, por otro lado, Europa también aplicaba una serie de medidas proteccionistas para su producción interna para atender el desabastecimiento de alimentos y la necesidad de redinamizar su economía doméstica, destruida tras la II Guerra Mundial.

9. Las políticas públicas vinculadas a lo que la OMC llama ayuda interna y subsidios a la exportación, son instrumentos soberanos y legítimos que los Estados nacionales implementan con objetivos asociados al interés público: abastecimiento interno de alimentos primarios, erradicar el hambre, ganar independencia de la importación de alimentos, distribuir la riqueza agropecuaria teniendo en cuenta los productores de alimentos a pequeña escala, entre otros. Sin embargo, la moratoria a este tipo de políticas implementada en la OMC bajo la premisa de levantar todas las barreras o distorsiones al comercio, han despojado a los países en desarrollo de la posibilidad de implementar estrategias para el desarrollo de sus sectores productivos, agrícolas o industriales. Sin embargo, los países desarrollados continuaron y profundizaron sus políticas domésticas agrícolas e industriales. La Unión Europea es un claro ejemplo de avance y profundización con su Política Agrícola Común. Ver: Barreto, V. y Carrau, N., “De cuando la amenaza se hace demanda: el impacto de las reglas de inversiones en las políticas públicas y los derechos”, REDES- Amigos de la Tierra, Transnational Institute (TNI), 2015.

¿Qué implican los Acuerdos Megarregionales para el Derecho a la Alimentación?

Uno de los aspectos más importantes a los que apuntan estos Acuerdos Megarregionales es a la convergencia de normas y reglas. Por convergencia se entiende que todas las disposiciones negociadas en un acuerdo sean similares o idénticas en profundidad y alcance a lo establecido en los otros Acuerdos Megarregionales. El riesgo principal que está detrás es que todas las disposiciones puestas a negociar ya van más allá de lo establecido en el espacio multilateral de la OMC.

Si la OMC ya establecía disposiciones que generaban importantes restricciones para los países en términos de Soberanía Alimentaria, los Acuerdos Megarregionales doblan la apuesta. El resultado a alcanzar es subir la línea base de las negociaciones de aquí al futuro: más desregulación en lo que atañe a los derechos de los pueblos y nuevas regulaciones en beneficio de las ETN, más liberalización, más privatización.

1. Convergencia a nivel de Propiedad Intelectual:

El Capítulo de Propiedad Intelectual del TPP establece una convergencia explícita de regulaciones ya existentes a nivel internacional. Además de la adhesión a Convenios y Tratados internacionales de cooperación en materia de patentes¹⁰, se exige la obligatoriedad para los miembros de adherir o ratificar una serie de tratados¹¹ entre los que se encuentra el Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV en su revisión de 1991).¹²

En el caso del TISA no se conoce la existencia de un capítulo específico en la materia. Aún así, el secretismo que rodea estos acuerdos predispone a creer que muchas de las disposiciones pueden estar vinculadas a Propiedad Intelectual de forma indirecta y que la convergencia de reglas en la materia pueda ser un objetivo encubierto del TISA.

¿Qué representa UPOV 91?: Detrás de la adhesión a este Convenio existen ETN líderes en el comercio de semillas y en la cadena agroalimentaria que presionan fuertemente a los gobiernos para incorporar más regulación en la materia.

Esta regulación se traduce en un sistema de protección de los derechos de los “obtentores” de variedades de plantas y vegetales mucho más rígido que prohíbe la reproducción de semillas “protegidas” incluso para uso propio. Otros elementos implícitos en UPOV 91 y en otros Convenios en la materia imponen reglas de certificación de semillas, regulación de marketing, regímenes de seguridad en alimentos, indicaciones geográficas que, en conjunto, restringen la producción, reproducción y conservación de semillas en manos de agricultores a pequeña escala.

“Los acuerdos comerciales se han convertido en el mecanismo de elección para obligar a los gobiernos a implementar este tipo de reglas.”

* Con UPOV 91 los derechos de los obtentores aplican sobre la semilla pero también sobre la cosecha de la variedad: De esta manera, *“los obtentores pueden controlar directamente el comercio de alimentos elaborados, plantas ornamentales y otros artículos muy valiosos.”*¹⁴

* UPOV 91 restringe la posibilidad de mejorar las variedades utilizando materiales protegidos: si bien se establece que se pueden utilizar las variedades protegidas para innovación, acota esa utilización al producto obtenido con la mejora. Si el resultado obtenido implica cambios importantes en el genotipo de la variedad entonces es considerada nueva sino será considerada “esencialmente derivada” de la variedad protegida y por tanto, sujeto a la propiedad del obtentor. **Estas reglas extorsionan la posibilidad de innovación tecnológica y de investigación pública de los países al mediar siempre y de forma compulsiva el pago de regalías.**

* Agricultores y saberes rehenes de monopolios: las reglas de UPOV 91 no permiten que los agricultores conserven semillas de su cosecha para una futura siembra. La reproducción de las semillas constituye un proceso esencial en la agricultura y parte de los saberes propios de los agricultores y agricultoras.

En el TPP existe la posibilidad de excluir las plantas y los animales del sistema de patentes, tal como lo estipulaba el ADPIC de la OMC. Sin embargo, esto solo es posible si los países aceptan las condiciones de adherir plenamente a UPOV 91 e implementar todas sus reglas, y ofrecer la protección de patentes para invenciones derivadas de plantas. El TPP también va más allá de la OMC al subrayar que los

10. El Artículo 18.7 del Capítulo de Propiedad Intelectual del TPP establece la ratificación y adhesión de los miembros al Tratado de Cooperación en materia de Patentes, el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial y el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas.

11. El TPP específicamente menciona el Protocolo de Madrid (concerniente al Registro Internacional de Marcas), el Tratado de Budapest (sobre Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en materia de Patentes), el Tratado de Singapur (sobre el Derecho de Marcas), UPOV 1991, TODA (Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor) y TOIEF (Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución de Fonogramas).

12. La Unión Internacional para la Protección de Obtentores Vegetales (UPOV) es un acuerdo multilateral por fuera de la OMC, creada en 1961 por los países industrializados. Comenzó a promoverse en los países en desarrollo como “forma de dar cumplimiento al Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados al Comercio (ADPIC) de la OMC. La convención se revisó en tres oportunidades: 1972, 1978 y 1991. La de 1991 es la más agresiva en términos de protección porque acerca la protección de los fitomejoradores a la concepción de los derechos de patentes. Los países del mundo han adherido a las diferentes versiones de las convenciones.

13. Traducción propia. Against the Grain, “New mega-treaty in the pipeline: What does RCEP mean for farmers’ seeds in Asia?”, GRAIN, Marzo 2016.

14. GRAIN, “Diez razones por las que la UPOV es un mal negocio”, Conflictos entre comercio global y biodiversidad, Número 2, 1998

regímenes de propiedad intelectual son relevantes para la protección del conocimiento tradiciones de plantas y animales. A través del TPP los gobiernos se ven presionados a “codificar” estos conocimientos y saberes tradiciones y locales en bases de datos que pueden ser utilizados para revisión de las aplicaciones de las patentes.¹⁵

2. La caracterización del “servicio” es en sí un nuevo tema:

Los servicios están insertos conectando los eslabones de las cadenas globales de valor pero también son parte constitutiva muchas veces de las cadenas globales. A medida que los avances tecnológicos complejizan la distribución y formas que toman las cadenas globales de valor, los acuerdos en negociación sostienen y promueven estos cambios y el control transnacional de dichas cadenas.

Nomenclatura engañosa: Cada definición que se incorpora en los textos de negociación de estos acuerdos está en línea con los cambios que están ocurriendo en estas cadenas globales de valor. Así, para expandir aún más la frontera de lucro de las ETN, no alcanza con la mera rebaja de aranceles para la entrada de bienes y servicios. Se hace necesario, dismantelar las disposiciones que crean los Estados para regular los sectores productivos y servicios en sus países. Es por esto que los Acuerdos Megarregionales en negociación apuntan a la desregulación de la Reglamentación o Regulación Interna o Nacional entendidas como las “nuevas barreras al comercio” además de la rebaja arancelaria a la importación de bienes y servicios.

En el caso de la Propiedad Intelectual el proceso parece ir en reversa porque se impone regulación, reglamentación y pago de tarifas y monopolios para el acceso a esos “derechos”. El ejemplo de lo que sucede en materia de Propiedad Intelectual evidencia que la connotación de “libre” en el comercio solo refiere a una libertad de comercio y de lucro exacerbada para los principales actores que dirigen el comercio internacional: las ETN.

Los alcances que las cláusulas de Nación Más Favorecida o Trato Nacional tienen en estos acuerdos no son solo más amplias, sino más transversales a todos los sectores y anexos de negociación.

Las metodologías de negociación cobran en estos acuerdos nuevas dimensiones. Se pasa de las Listas positivas para negociar el Acceso a Mercados a Listas negativas que

no solo complejizan la capacidad de negociar de los países en desarrollo sino que, además, introducen una lógica de que cualquier sector, tecnología (en materia energética por ejemplo), servicio y oficina pública puede llegar a quedar incluido en la liberalización.

Los criterios para establecer la necesidad en la implementación de políticas o la imparcialidad en la regulación que los Estados hacen de sus servicios también están sujetos a definiciones poco precisas y determinadas por intereses privados como los de ETN.

15. Hay que tener en cuenta que la ingeniería planteada en torno a los regímenes de propiedad intelectual establecen normativas y reglas que prevén y necesitando de la generación de bases de datos y el contralor de los conocimientos por parte de los países. De esta manera, la expansión de estos regímenes no solo implican la privatización de las semillas y los conocimientos tradicionales y locales sino también un fuerte mecanismo de control y fiscalización sobre los conocimientos y el germoplasma local y nacional de los países. En particular para los agricultores/as esto implica una apropiación de su cultura y medio de subsistencia. Ver: Against the Grain, “New mega-treaty in the pipeline: What does RCEP mean for farmers’ seeds in Asia?”, GRAIN, Marzo 2016.

16. La dinámica de negociación en base a Listas Negativas implica que “la obligación de no discriminar (otorgar a los extranjeros trato igual que a los nacionales) es de base y se aplica en forma horizontal para todos los sectores y [en el caso del sector servicios] modos de suministro, a menos que el país lo consigne específicamente en una lista de excepción. Esta modalidad entraña una voluntad claramente liberalizadora, ya que implica “incluirlo en la lista o perderlo.” Barreto, V., 2016. Idem Nota al Pie N° 5.

:: POTENCIALES IMPACTOS

Los Acuerdos Megarregionales en negociación nos presentan una multiplicidad de riesgos e impactos reales y potenciales. Si el libre comercio como principio orientador del comercio internacional y las instituciones creadas por este principio como la OMC, ya imponían una serie de impactos notables a los Pueblos, estos Acuerdos no escatiman en esfuerzos por profundizarlos.

Impactos para la Justicia Económica:

:: Afectación de la competencia soberana del Estado de desarrollar políticas para implementar un programa de gobierno. La afectación ocurre vía la exigencia de cumplimiento de requisitos de razonabilidad, transparencia, imparcialidad, necesidad, entre otros.

:: Enfriamiento regulatorio o penalización a la regulación interna o nacional producto de las amenazas y demandas de ETN por afectación de sus intereses.

:: Profundización de la división internacional del trabajo en términos de “centro-periferia”. ¿Es camino para alcanzar el desarrollo? ¿Existe evidencia que así lo indique?

:: Desregulación y privatización de servicios públicos esenciales al incluirlos dentro de las negociaciones. Los servicios públicos (agua, saneamiento, educación, comunicaciones, energía, otros), son considerados claves para el ejercicio de los derechos humanos y cumplen (claramente en el caso del agua para consumo y para la agricultura) un rol esencial en términos del Derecho a la Soberanía Alimentaria. Someterlos a la lógica privada vulnera y socava los derechos de los pueblos.

:: Promoción de Estados amordazados para implementar políticas dirigidas al interés público. Las políticas de compras públicas dirigidas a la agricultura campesina y familiar son “heridas de muerte” con la firma de este tipo de acuerdos.

Impactos para la Justicia Ambiental y la Soberanía Alimentaria:

:: Debilitamiento de las políticas de protección ambiental. El debilitamiento ocurre vía la incidencia de los capítulos o Anexos llamados Reglamentación o Regulación Interna o Nacional y Coherencia Regulatoria, y también a través de la incorporación de Anexos como Servicios Medioambientales.

:: Disputas por el territorio/pérdida de biodiversidad, saberes y conocimiento local vía la exigencia de adhesión a Convenios como UPOV 91.

:: Concentración y extranjerización de la tierra/Pérdida de actores locales –sujetos políticos del cambio de modelo.

:: Profundización de los efectos del cambio climático al no permitir discriminación de parte de los Estados en el uso y acceso a energías limpias e impulsar la agricultura industrial y el agronegocio.

Impactos para la Justicia Social:

:: Aumento de la desigualdad vía las restricciones para el desarrollo de políticas públicas que beneficien directa o indirectamente a la población vulnerable (servicios públicos como agua, saneamiento, educación, otros).

:: Obstáculos mayúsculos para instalar políticas de salud y alimentarias de carácter universal.

:: Creciente criminalización de la protesta social y violación de DDHH vía la adhesión de normas establecidas en UPOV 91. Los agricultores y agricultoras pasan a ser dirigidos por una lógica de mercado: quien no paga patentes ya no podrá producir los cultivos que venía produciendo. Las semillas pasan a ser una mercancía, ordenada por el valor de cambio y no por el valor de uso que es, en definitiva, generar alimentos.