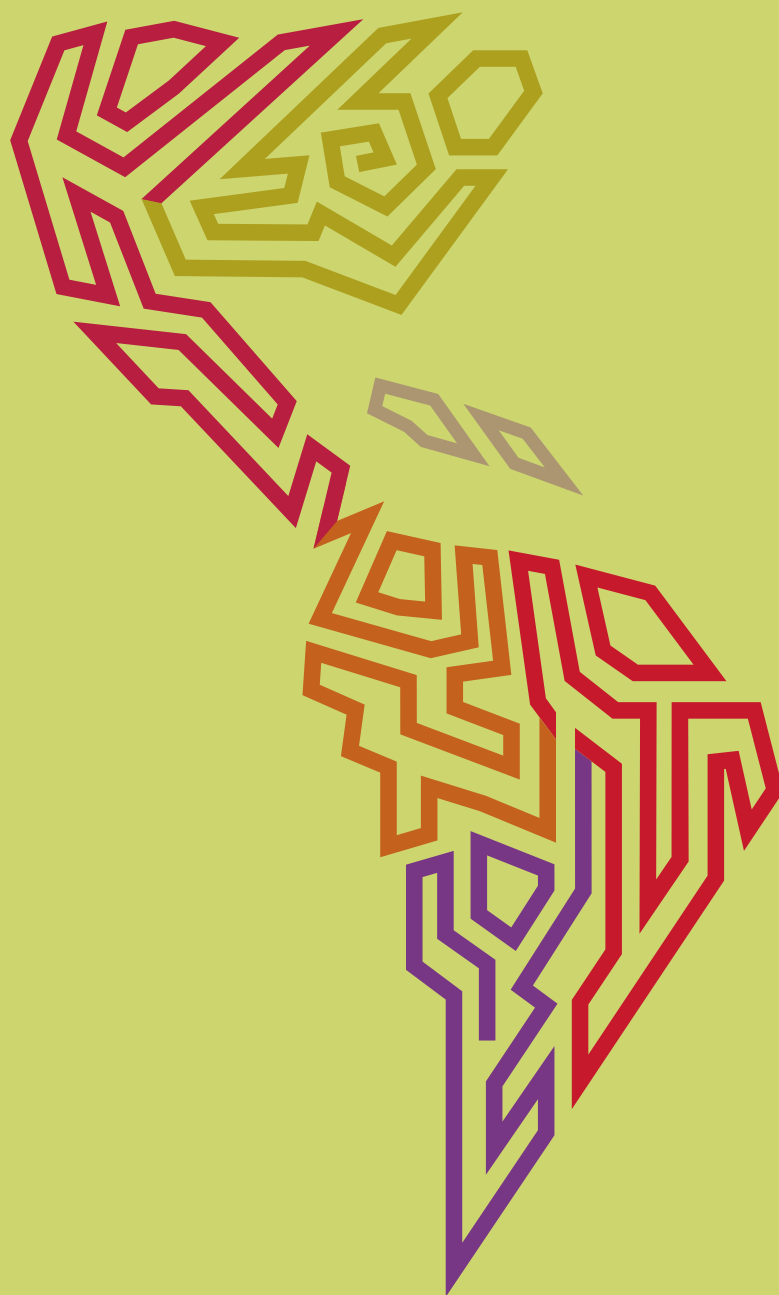


517

septiembre 2016

El poder transnacional y los nuevos TLCs



alai

Publicación internacional de
análisis y opinión de la Agencia
Latinoamericana de Información

ISSN No. 1390-1230

Director: Osvaldo León

ALAI: Dirección postal
Casilla 17-12-877, Quito, Ecuador

Sede en Ecuador
Av. 12 de Octubre N18-24 y Patria,
Of. 503, Quito-Ecuador
Tel: (593-2) 2528716 - 2505074
Fax: (593-2) 2505073

URL: <http://alainet.org>

Redacción:
info@alainet.org

Suscripciones y publicidad:
alainetadmin@alainet.org

ALAI es una agencia informativa, sin
fines de lucro, constituida en 1976
en la Provincia de Quebec, Canadá.

Las informaciones contenidas en esta
publicación pueden ser reproducidas
a condición de que se mencione
debidamente la fuente y se haga
llegar una copia a la Redacción.

Las opiniones vertidas en los artícu-
los firmados son de estricta respon-
sabilidad de sus autores y no reflejan
necesariamente el pensamiento de
ALAI.

Suscripción (10 números anuales)

	Individual	Institucional
Ecuador*	US\$ 34	US\$ 40
A. Latina	US\$ 60	US\$ 80
Otros países	US\$ 75	US\$ 140

* Incluye IVA

Cómo suscribirse:

www.alainet.org/revista.phtml
se aceptan pagos por Internet

Artees Gráficas SILVA, Quito, 2551-236
Tiraje edición impresa en Ecuador: 1000

Ilustración de portada
Logo de la Jornada Continental
por la Democracia y contra
el Neoliberalismo

Diseño editorial
Verónica León

El poder transnacional y los nuevos TLCs

- 1 Democracia de excepción y neoliberalismo
Osvaldo León
- 2 Los mega acuerdos y sus amenazas para América Latina
Jaime Estay
- 5 Acuerdos de protección a la Inversión extranjera: El frágil margen de maniobra del Estado
M. Teresa Gutiérrez Haces
- 11 Acuerdos megarregionales y soberanía alimentaria
Natalia Carrau
- 13 La financierización de la naturaleza y sus consecuencias geopolíticas
Monica Bruckmann
- 17 Industria farmacéutica vs salud pública
ALAI
- 20 Corporaciones de Internet y nuevas dinámicas capitalistas
Sally Burch
- 22 Veinte años de lucha contra el libre comercio: ¿Resistencia o alternativas?
Luciana Ghiotto
- 25 Una Jornada continental para retomar la ofensiva popular
Rafael Freire Neto
- 28 Jornada Continental por la Democracia y contra el Neoliberalismo

Democracia de excepción y neoliberalismo

Oswaldo León

// Si hay que resumir la esencia del golpe, se trata de una dictadura del capital sobre el trabajo. La ruptura de la democracia se da porque, en democracia, los trabajadores y sus organizaciones tienen mejores condiciones de defenderse, de luchar por sus derechos, de garantizar sus intereses”, señala Emir Sader al referirse al golpe parlamentario que culminó con la destitución de la presidenta Dilma Rousseff en Brasil¹.

Y es que más allá de los fuegos de artificio lanzados por los actores en el escenario legislativo (donde 61 senadores de 81 -entre los cuales 41 se encuentran involucrados en procesos legales por corrupción- condenaron a la Presidenta sin prueba alguna de culpabilidad), en el trasfondo fueron gravitantes las corporaciones empresariales (internas y externas) que movieron los hilos y recursos para precipitar tal desenlace.

Resulta que ahora, con el golpe, la propuesta neoliberal derrotada en las urnas cobra vigencia para abrir todas las puertas a las corporaciones transnacionales. En esta dirección va el paquete de 32 proyectos de infraestructura anunciado por el gobierno Temer para entregar a la empresa privada, junto al desmantelamiento y eventual privatización de Petrobras, la principal empresa estatal, que comenzó con la apertura al capital internacional en la explotación del Pré Sal (campos marítimos con significativas reservas petroleras).

En esta misma línea, en el país vecino, Argentina, el gobierno neoliberal de Mauricio Macri optó por abrir una especie de subasta para poner en venta el patrimonio nacional con un

evento llamado “Foro de Inversión y Negocios en la Argentina”, realizado del 12 al 15 de septiembre, prometiendo a los futuros inversores apertura económica, liberalización financiera, libre movimiento de capitales, etc.

En uno y otro caso, lo que está de por medio es que tales propuestas precisan establecer democracias de excepción (vía golpe o subterfugios legislativos o judiciales) para poder degradar, cuando no anular, derechos y conquistas sociales y económicas, comenzando por lo que consideran el “problema mayor”: el acumulado organizativo en el plano laboral, bajo la premisa de que hace falta la necesaria “flexibilidad” en este campo. Y en tal perspectiva se apunta a futuras reformulaciones del rol del Estado.

Como se trata de los dos países con más peso en la región, que contribuyeron a impulsar procesos de integración soberana, particularmente con la reactivación del Mercosur y la creación de Unasur, hacia adelante se anticipa un giro hacia la Alianza del Pacífico como un trampolín para el futuro ingreso al Tratado Trans Pacífico (TTP), que impulsa EEUU para conformar una gran área geopolítica hegemónica. Es justamente en torno a este Tratado que las grandes corporaciones vienen negociando en secreto con el propósito de consolidar y blindar su poder en los más diversos campos, buscando igualar a la baja las normas medioambientales, financieras, sociales, sanitarias y laborales, entre otros aspectos.

En este contexto, cobra particular importancia el llamado a la *Jornada Continental por la Democracia y contra el Neoliberalismo* que movimientos sociales de Nuestra América están impulsando para el 4 de noviembre de 2016. <

1 Uma ditadura do capital sobre o trabalho, <http://www.alainet.org/pt/articulo/180239>

Los mega acuerdos y sus amenazas para A. Latina

Jaime Estay

En las décadas recientes, se ha acentuado la tendencia a negociar acuerdos entre grupos de países y, de esas negociaciones, las más significativas, por la magnitud económica y peso político de los participantes, son las referidas al Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP por sus siglas en inglés, negociado entre EE.UU. y la Unión Europea) el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, con participación de 12 países, tres de ellos de América Latina¹), y el Acuerdo sobre el comercio de servicios (TISA, con participación de 50 países, siete de ellos de América Latina²), que se conocen como “mega acuerdos”, en todos los cuales la negociación ha sido secreta.

Si bien esos tres acuerdos están en distintas etapas de negociación o puesta en marcha, involucran a diversos países y se refieren principalmente, en dos casos, al comercio de bienes y, en el tercero, al comercio de servicios, todos ellos tiene en común, por una parte, que constituyen estrategias alternativas ante el deterioro de las negociaciones en la Organización Mundial de Comercio y, por la otra, que implican grados importantes de avance en los procesos de desregulación de la economía internacional y en el despliegue global de los grandes capitales, los cuales, a través de

esos acuerdos y con el apoyo de sus gobiernos, están buscando las mejores condiciones para penetrar sin restricciones en las distintas economías. A ello se agrega, por parte de Estados Unidos -eje de los tres acuerdos-, el intento de contrarrestar, al menos parcialmente, el avance regional y global que la economía china ha venido logrando desde hace ya algunas décadas.

TPIP

De los dos acuerdos referidos al comercio, el TPIP se encuentra aún en un proceso de negociación que lleva ya tres años, habiéndose celebrado 19 Rondas desde julio de 2013 a la fecha -la más reciente se realizó en julio de 2016- y el conocimiento de los textos parciales filtrados de dicha negociación ha despertado reacciones en contra, tanto en Europa como en Estados Unidos.

A diferencia del TPIP, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica ya fue suscrito, el 4 de febrero de 2016, luego cinco años y más de 20 Rondas de Negociación que iniciaron en marzo de 2010 y terminaron en octubre de 2015, y actualmente se encuentra en proceso de ratificación por los parlamentos de los países miembros del Tratado, sin certeza de que dicha ratificación se vaya a dar, sobre todo en el congreso estadounidense, y con movimien-

1 Los participantes del TPP, son Estados Unidos, Japón, Australia, Brunei, Canadá, Chile, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

2 Los participantes del TISA son Australia, Canadá, Chile, China Taipéi, Colombia, Costa Rica, Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, México, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, República de Corea, Suiza, Turquía y la Unión Europea (representando a sus 28 estados miembros).

Jaime Estay es profesor-investigador en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla, México, y coordinador de la Red de Estudios de la Economía Mundial (<http://www.redem.buap.mx/>).

to sociales, en varios países, exigiendo a sus parlamentos que el acuerdo sea rechazado.

TPP y TISA

El texto del TPP, que una vez suscrito se dio a conocer, está compuesto por 30 capítulos, 4 Acuerdos Paralelos y 17 Instrumentos Bilaterales, abarcando los capítulos temas referidos al comercio de bienes y servicios (entre otros, Trato Nacional y Acceso de Mercancías; Reglas de Origen; Defensa Comercial; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Obstáculos Técnicos al Comercio; Comercio Electrónico; Servicios financieros; Servicios de telecomunicaciones), a la administración del TPP (Disposiciones Administrativas e Institucionales; Solución de Controversias; Excepciones y Disposiciones Generales), a aspectos normativos de los países (Política de Competencia, Coherencia Regulatoria, Transparencia y Anticorrupción), y a otros temas como son: Inversión; Contratación Pública; Empresas Propiedad del Estado y Monopolios Designados; Propiedad Intelectual; Medio Ambiente; Laboral; Cooperación y Desarrollo de Capacidades; Desarrollo; y, Pequeñas y Medianas Empresas.

Según se ve, el TPP incluye una amplia variedad de temas y tan sólo el cuerpo de los 30 capítulos -sin contar los anexos- abarca más de 600 páginas, si bien los capítulos tienen muy distintas extensiones, que en alguna medida reflejan las preocupaciones e intereses que se impusieron en la negociación. A modo de ejemplo, entre los capítulos más breves están el de Cooperación y Desarrollo de Capacidades (3 pp.), el de Desarrollo (5 pp.), y el de Pequeñas y Medianas Empresas (3 pp.), dirigidos, los dos primeros, hacia las economías participantes menos desarrolladas y el tercero hacia empresas que no son grandes -a lo que se agrega la total ausencia de algún capítulo dedicado a las migraciones, excepto lo referido a "Entrada Temporal de Personas de Negocios"-, en tanto que, en el otro extremo, el capítulo más extenso del Acuerdo es el de Propiedad Intelectual (80 pp.) con un tratamiento sumamente detallado del tema a lo largo

de los 83 artículos que lo componen, y con el término "protección" (de los derechos de propiedad industrial, de obras literarias, de la propiedad industrial, de indicaciones geográficas, de las marcas, de datos de prueba) utilizado ¡146 veces!

En lo que respecta al TISA, su negociación inició formalmente en marzo de 2013, y hasta la fecha se han realizado 19 Rondas, la más reciente en julio de 2016. De acuerdo a los textos que han sido filtrados, con el Acuerdo se busca cubrir una muy amplia gama de temas: servicios financieros; servicios TIC (incluyendo telecomunicaciones y comercio electrónico); transporte marítimo; transporte aéreo; servicios de entrega competitivos; energía; servicios profesionales; entrada temporal de personas de negocios; y compras del sector público.

Esos textos, reflejan una clara decisión de avanzar al extremo en la liberalización de todo tipo de servicios, en parte reproduciendo los contenidos más cuestionables del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC³, y en gran parte ampliando sustancialmente dichos contenidos, tanto respecto de los temas recién mencionados que son objeto de negociación y compromisos de apertura, como en relación a la profundidad de dichos compromisos. Esa mayor profundidad, por ejemplo, respecto del "trato nacional" implica que se pasa de una modalidad de "lista positiva" en el AGCS (esto es, que los compromisos de tratar a los servicios y proveedores extranjeros por lo menos igual que a los nacionales, solo se aplican a los sectores que cada gobierno enlista de manera explíci-

3 A modo de ejemplo, en el TISA se reproduce el criterio del AGCS, en relación a que ambos Acuerdos están referidos a "todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales", agregando a continuación que "un 'servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales' significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios". Con ello, por ejemplo, servicios gubernamentales tales como salud y educación quedan incorporados en los Acuerdos, ya que se ofrecen "en competencia" con prestadores privados.

ta) a un modalidad de “lista negativa” en el TISA (el “trato nacional” se aplica a **todos** los sectores **excepto** aquellos que cada gobierno enliste de manera explícita).

En suma, con el TISA se acentúa el principio general, que desde hace ya tiempo viene imponiéndose, de negar el carácter y función social de muchos servicios, asumiéndolos en su totalidad como mercancías a ser vendidas a clientes bajo las reglas del mercado y de las empresas que en él dominan. Con el conjunto de los mega acuerdos, se pretende dar un paso decisivo en contra, tanto de la capacidad de los estados para reglamentar sus economías, como de los estándares sociales y ambientales, y a favor de la desregulación plena de los mercados, de la multiplicación del poder de las grandes empresas y de la creciente mercantilización del conjunto de la vida económica y social, limitando al máximo los márgenes de acción de los gobiernos y otorgando todas las facilidades y derechos imaginables a los inversores.

Ese avance y posible concreción de los mega acuerdos ha contado con la participación de siete países latinoamericanos en el TISA, de los cuales tres también participan en el TPP, lo que no resulta extraño dada la permanencia del neoliberalismo en distintos países de la región y, con él, de estrategias gubernamentales de inserción internacional que claramente apuntan hacia el Norte, y que incluyen la sujeción a los dictados, intereses e iniciativas estadounidenses como son el TTP y el TISA.

Sin embargo, dicha participación no por esperable es menos peligrosa, y no sólo para las sociedades cuyos gobiernos se han embarcado en los proyectos estadounidenses, que con ello están viendo seriamente comprometidas sus posibilidades futuras de desarrollo nacional autónomo.

Los peligros que entrañan los mega acuerdos, son también muy altos para el resto de la región, así como para el desenvolvimiento futuro del conjunto de América Latina y el Caribe.

En términos generales, la posible concreción de dichos acuerdos reafirmaría un contexto global e internacional caracterizado por el dominio creciente de los mayores países y las más grandes empresas transnacionales, en el interior del cual se acentuarían las dificultades para abrir paso a proyectos alternativos de base nacional y regional, más aún dada la intención explícita de ampliar el alcance de los mega acuerdos al ámbito multilateral, aplicando sus contenidos a la totalidad de movimientos mundiales del gran capital bajo todas sus formas⁴. En términos más particulares, la participación de países latinoamericanos en ambos mega acuerdos –con todo lo que esos acuerdos representan e impulsan–, con seguridad hará más difíciles no sólo los vínculos entre esos países y los restantes de la región, sino también la marcha de distintos mecanismos integradores en América Latina y el Caribe, y en particular de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, en cuyo interior se acentuarán las diferencias entre las visiones y estrategias que hasta hoy coexisten en su seno. ◀

4 Al respecto, tanto Estados Unidos como la Unión Europea han declarado su intención de que, una vez acordado el TISA, pudiera ser trasladado a la OMC, para su aplicación al conjunto de la economía mundial. Por una parte, en un memorando de la Comisión Europea (Negotiations for a Plurilateral Agreement on Trade in Services, Memorando, 15 de febrero de 2013) se plantea que “En términos de la estructura del acuerdo, se convino que estaría basado en el AGCS, con algunos artículos fundamentales del AGCS incorporados (incluyendo las definiciones, el alcance, el acceso al mercado y trato nacional, exenciones generales y de seguridad). Esto, en general, haría posible en una etapa posterior integrar el acuerdo plurilateral en el AGCS”. Por otra parte, Kirk Ron, Representante Comercial Estadounidense, declaró lo siguiente (Remarks by United States Trade Representative Ron Kirk at the Coalition of Service Industries, 2012 Global Services Summit, 19 de septiembre de 2012): “El TISA presenta nuevas e importantes oportunidades para examinar los logros de los acuerdos de servicios hasta el momento; la consolidación de los elementos más importantes y eficaces en un único marco; y extender ese marco a un grupo más amplio de países. El TISA también ofrece un medio para construir un consenso internacional sobre las nuevas normas comerciales que algún día podrían ser introducidos en la OMC”.

Acuerdos de protección a la inversión extranjera:

El frágil margen de maniobra del Estado

M. Teresa Gutiérrez Haces

Ante la indiscutible proliferación de acuerdos de carácter multilateral y bilateral destinados a proteger las operaciones de la inversión extranjera, muchas veces a contracorriente de los intereses de los gobiernos receptores de capital y de las comunidades, resulta imprescindible analizar el contenido e implicaciones desde el enfoque de la sociedad civil.

Es bien sabido, que, desde la perspectiva de las instituciones económicas internacionales, estos instrumentos tienen como fin último establecer un mayor y mejor ordenamiento en las relaciones que se dan entre las empresas extranjeras y los gobiernos receptores del capital, en lo tocante a la protección del inversionista en sentido amplio. Sin embargo, cuando se analiza más detenidamente el sentido de estos acuerdos, se infiere que estos instrumentos, aparentemente neutros, tienen como propósito la consolidación de un régimen internacional para la protección de la inversión extranjera. En éste, los inversores se convierten en ciudadanos privilegiados de un orden jurídico internacional, diseñado para garantizar una protección ilimitada al movimiento de capitales pertenecientes a las grandes corporaciones, desafiando con ello la autonomía de los gobiernos nacionales. En este régimen, las normas de protección a la inversión, deben ser vistas como un conjunto de cláusulas

diseñadas para neutralizar a los gobiernos en lo tocante a la instrumentación de políticas públicas sostenibles (Schneiderman, 2008).

Históricamente, la protección a los flujos internacionales de capital, ha estado sujeta en una u otra forma, a un creciente cúmulo de disposiciones, reglas y procedimientos que constituyen la esencia de diferentes acuerdos internacionales que, de manera directa o indirecta, buscan dar mayor certidumbre al inversionista. A lo largo de los años, y en particular después de la instrumentación en 1994, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se establecieron nuevos usos y costumbres sobre cómo proteger a la inversión extranjera (IE), principalmente respaldados por los Acuerdos Bilaterales de Protección a la Inversión Extranjera (BIT, por sus siglas en inglés), así como por diversos tratados de libre comercio (TLC) que contienen un capítulo que establece específicamente las reglas de protección a la inversión de los países signatarios del acuerdo.

Este proceso se caracterizó, en un primer momento, por proteger las inversiones provenientes de los países industrializados que se establecían en los países menos desarrollados; pero con el tiempo, esta tendencia varió al dar cabida a las empresas multinacionales de los países en desarrollo, muchos de ellos clasificados actualmente como países emergentes¹.

María Teresa Gutiérrez Haces es investigadora Titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Email: teresinagh@gmail.com

¹ Se considera a un país como emergente cuando aun siendo una economía en desarrollo, es decir, que no ha alcanzado el estatus de desarrollada, experimenta un importante crecimiento de su actividad

Dicho proceso consolidó los derechos de los inversionistas, pero en términos generales hizo muy poco por establecer responsabilidades para los mismos en el sentido de vincular sus actividades con el desarrollo de los países receptores de capital. Aunque este hecho ha sido prácticamente una constante, solo en años recientes se empezó a considerar que debería haber una mayor reciprocidad entre este tipo de acuerdos y la responsabilidad social de los inversionistas. (Gutiérrez Haces y Quintero, 2016)

A finales de la década de 1990, muchos de los gobiernos de los países en desarrollo, y algunos de las consideradas economías emergentes, iniciaron un proceso de revisión de estos acuerdos, buscando modificar o crear nuevos modelos más acordes con la especificidad del país. Este ejercicio, buscaba equilibrar más racionalmente lo que se otorgaba con lo que se exigía al inversionista. Este proceso generó normas alternativas para regular la IE, las cuales pasaron a ser parte de lo que se denominan BIT y TLC de nueva generación.

Ocho años después de que estallara la crisis económica de 2008, aun se plantean serias preguntas e innumerables dudas no solo acerca de la idoneidad del paradigma económico que representó para América Latina, las políticas neoliberales, sino también, acerca de la vigencia y eficacia de las instituciones económicas internacionales, aquellas que durante décadas han trabajado hombro con hombro con el orden económico internacional establecido desde la década de 1940.

La connivencia entre instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, y la Organización Mundial del Comercio, ilustra la complicidad entre las instituciones del viejo y el nuevo orden, así como su común reticencia a querer cambiar el *status quo* que rige la economía mundial.

económica, que se relaciona no solo con el crecimiento interno del propio país, sino también con un incremento notable de las relaciones comerciales con otros países.

En los últimos 30 años, estas instituciones, han ido dismantelando el margen de manobra de los gobiernos, sobre todo en los países en desarrollo, en lo tocante a la definición de sus estrategias de desarrollo, imponiendo paulatinamente cambios económicos y políticos de envergadura mediante la negociación de acuerdos de libre comercio y de protección a la inversión extranjera que confieren mayor poder a las empresas transnacionales.

Este artículo analiza la expansión de un proyecto de largo alcance, sólidamente reforzado desde la década de 1990, gracias a los TLC y a los BIT, negociadas en las Américas. Este proyecto está profundamente ligado a la aparición de una suerte de gobierno corporativo internacional en el que las empresas transnacionales y las instituciones internacionales son actores clave. Dada la complejidad de establecer un régimen a gran escala para la protección de la inversión extranjera, en las últimas décadas el proyecto ha avanzado a través de la negociación de acuerdos de mediana escala, como son los acuerdos de libre comercio con cláusulas de protección a las inversiones y acuerdos bilaterales que promueven la protección de la inversión extranjera. Sin embargo, con el fin de la negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico en 2016, y del Acuerdo entre la Unión Europea y Canadá, así como el Acuerdo entre los Estados Unidos y la Unión Europea, surgen claros indicios de que el proceso de consolidación del Régimen Internacional de Protección a la Inversión Extranjera -RIPIE- avanza confiadamente.

El entusiasmo de muchos gobiernos en la negociación de un BIT, en lugar de un TLC, con un capítulo sobre inversión, se explica porque el proceso de negociación y aprobación de un BIT, resulta ser más rápido que el de un acuerdo comercial. Tanto los negociadores, como los legisladores prefieren centrarse en un tema único: la protección de la inversión extranjera, en lugar de examinar la complejidad de un acuerdo comercial de amplio espectro.

El análisis de cualquier instrumento que busque

la protección a la inversión extranjera revela un rasgo común: la tendencia a limitar el poder del Estado e imponerle sanciones por cualquier incumplimiento flagrante de proteger la inversión extranjera, cubierta por un BIT. Esta característica, se refleja entre otros, en el contenido de las cláusulas relacionadas con la prohibición a los gobiernos receptores de imponer cualquier requisito de desempeño a los inversionistas, lo que implica limitar a los gobiernos en el ámbito natural de sus acciones.

En consecuencia, la mayoría de los gobiernos receptores de capital, difícilmente podrán poner en práctica políticas de desarrollo económico, que por su contenido contravenga las prioridades de las empresas transnacionales. Este aspecto, socava una de sus funciones primordiales: la capacidad de establecer políticas públicas que prevalezcan sobre los intereses particulares de las grandes corporaciones.

Paradójicamente, este aspecto pareciera que no representó, para muchos de los gobiernos latinoamericanos, un argumento de peso para detener la negociación de los BIT, en este sentido resulta emblemático el caso del gobierno de Carlos Menem en Argentina, que firmó un número sorprendente de BIT, sin detenerse a considerar las consecuencias de su contenido. De acuerdo con la información publicada en 2015 por la UNCTAD, en el World Investment Report, Argentina, junto con Venezuela encabezan el mayor número de demandas en su contra en los mecanismos de arbitraje internacional.

El cuestionamiento actual de los BIT en diversas partes del mundo, naturalmente, va contra la tendencia predominante en los últimos 50 años, durante los cuales, los países desarrollados, y en especial sus grandes corporaciones, presionaron abiertamente a través de las instituciones internacionales, para que se establecieran normas claras y vinculantes que protegieran sus intereses en los países en desarrollo.

Entre los intentos más recientes por establecer un RIPIE, se cuentan el malogrado Acuerdo Multilateral de Inversiones (1995); el intento

de incluir en los temas de Singapur de la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) la protección de la inversión extranjera (2004); y el capítulo sobre inversión del también fracasado Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (2004).

Si bien los BIT, junto con los capítulos sobre inversión en los TLC, en general, han reflejado los intereses corporativos de los países desarrollados, en los últimos años, los BIT, no pueden ser considerados un instrumento exclusivo de los países desarrollados, ya que también representan una herramienta eficaz para proteger los intereses de las empresas de los países en desarrollo. Las empresas *translatinas*,² han venido presionando a sus gobiernos para negociar los BIT con los países en los que invierten y establecen filiales. Este fenómeno nos lleva a afirmar que la discusión sobre el RIPIE, debe ser analizada no sólo desde la perspectiva Norte-Sur, sino también Sur.

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones

Uno de los aspectos más innovadores en la negociación del TLCAN, fue la inclusión de temas que no estaban estrictamente relacionadas con el comercio, como es el caso del Capítulo 11, que establece normas para el comportamiento y tratamiento de las inversiones procedentes o no de América del Norte, e introdujo un mecanismo de arbitraje extraterritorial para resolver las controversias que surgieran de la violación de las cláusulas relacionadas con la protección a las inversiones de los tres países.

La inclusión de este capítulo significó el establecimiento de un mecanismo *ad hoc* de resolución de disputas, lo cual implicaba recurrir preferentemente a uno de los órganos creados para resolver las diferencias entre los gobiernos: el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI/ICSID), creado por el Banco Mundial en 1965, y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL), establecida en 1976.

Uno de los mayores logros del TLCAN fue que permitió a las empresas demandar al Estado directamente (sin la necesidad de recurrir a una nota diplomática) y que su demanda fuera ventilada en un mecanismo de arbitraje internacional, sin tener que acudir a las cortes nacionales del país demandado.

Dado que el mecanismo de solución de disputas es parte medular de un BIT, los gobiernos están obligados, no sólo por el acuerdo, sino también muchas veces, por sus propias instancias legislativas a cumplir con los compromisos de protección a las inversiones con otro país.

Obligaciones estipuladas en BIT y TLC que, de no cumplirse sirven como base para iniciar un arbitraje internacional en materia de inversión

1. *Trato nacional*: obligación de otorgar a la inversión y a los inversores de un país del TLC un tratamiento no menos favorable que el otorgado a los inversores y a las inversiones nacionales en circunstancias similares (artículo 1102)
2. *Trato de la nación más favorecida*: obligación de otorgar la inversión y el tratamiento de los inversores no menos favorable que el otorgado a las inversiones y los inversores de cualquier otro país (artículo 1103)
3. *Nivel mínimo de trato*: obligación de tratar a la inversión y los inversores de conformidad con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo (Artículo 1105)
4. *Expropiación y compensación*: partes tienen expresamente prohibido expropiación directa o indirecta, y de adoptar medidas equivalentes a la expropiación de una inversión sin compensación (Artículo 1110)
5. *Requisitos de desempeño*: las partes tienen prohibido imponer ciertos requisitos o normas, como la exigencia de un cierto nivel de contenido local o nacional de productos o sobre una contratación (artículo 1106)

Sin duda, un aspecto controvertido en la mayoría de los BIT y TLC, es la definición de inversión, su limitación y su ámbito de aplicación, el cual es particularmente amplio.⁵ La inversión se define de tal manera que el término abarca tanto el acto de la inversión, como los resultados de dicho acto. La amplitud de las cuestiones y las acciones comprendidas en este término está en la raíz de la mayoría de los conflictos que han surgido en los últimos años. Esto se debe en gran medida a la diversidad de cuestiones que pueden ser incluidos en su definición, lo que ha dado lugar a un amplio rango de protección jurídica de los inversores, lo que facilita la interpretación de los casos que podrían ser considerados una violación.

Debido a la diversidad de las actividades cubiertas, esta definición ha causado una confusión considerable, sobre todo con el término «expropiación equivalente», término relacionado con las violaciones a la cláusula de *trato nacional* (1102), y a la cláusula sobre *trato de nación más favorecida* (1103).

Un factor que explica el gran número de disputas, es una disposición legal en el Capítulo 11 del TLCAN (1110) que obliga al gobierno perdedor a indemnizar a la empresa que presentó y ganó el caso en la moneda de uno de los del grupo de siete países, que incluyen Canadá y los Estados Unidos. Hasta la fecha, todos los pagos se han realizado en dólares estadounidenses (1110, secciones 3 y 4). Esta disposición se generalizó en todos los BIT y TLC posteriores.

Aunque el mecanismo de arbitraje del CIA-DI, no fue originalmente ideado para atender tantos y tan heterogéneos casos, como viene ocurriendo desde 1994, el crecimiento exponencial de los BIT y TLC, después de esta fecha, proviene del TLCAN, el primer instrumento que logró que los tres países signatarios aceptaran cumplir con los laudos extraterritoriales y que abandonaran los principios de la Doctrina Calvo y por supuesto que pagaran las indemnizaciones a las empresas querellantes.

Cabe mencionar que los BIT por su propia estructura no toman en cuenta que un determinado país sea parte de un acuerdo multilateral o regional como es el caso del MERCOSUR, el CARICOM o el UNASUR, entre otros. Esto explica el por qué en los acuerdos más recientes como el TPP se optó por redactar un capítulo ad hoc sobre protección a la inversión que podría poner en desuso los compromisos anteriores de los paases signatarios.

Críticas al arbitraje actual

No existe un verdadero consenso en derecho internacional sobre la orientación que debe darse al arbitraje en materia de inversión. Existe una multiplicidad de opciones, que aparentemente ofrecen a los gobiernos demandados y a las empresas, la posibilidad de elegir la instancia que más convenga a sus intereses. Sin embargo, estas opciones se reducen a muy pocas cuando se constata que el mecanismo de arbitraje no actúa entre dos gobiernos, sino entre una empresa y el gobierno huésped de la inversión. No son los gobiernos quienes eligen el mecanismo de arbitraje, sino la empresa que introduce la demanda.

Aunque los mecanismos más utilizados son generalmente el CIADI y el UNCITRAL, en la práctica, el CIADI es la instancia que realmente funciona como un mecanismo de arbitraje hasta el final del proceso, mientras que el UNCITRAL deriva las demandas al CIADI, después de un corto proceso en que se examina el caso, el UNCITRAL no arbitra estrictamente hablando.

El CIADI en particular, tiene actualmente un déficit de árbitros y en ocasiones éstos se encuentran sobrepasados por la tarea. En años recientes, los países latinoamericanos se han quejado de que muchos de los árbitros son muy ajenos a las realidades del país que examinan y que el predominio de árbitros europeos y anglosajones, produce un sesgo negativo en el laudo.

Aunado a esto, la mayoría de las deliberaciones se lleva a cabo a puerta cerrada y en general

es difícil que el mecanismo acepte la propuesta de uno o varios testigos, bajo la figura legal conocida como *amicus curiae*.

Los patrones interpretativos generalmente son muy claros para las empresas que demandan, tras de ellas existe un equipo de asesores legales sólido y naturalmente costoso, lo mismo no siempre puede decirse de los gobiernos, generalmente poco familiarizados con la jerga legal: expropiación indirecta o equivalente; nivel mínimo de trato; trato nacional, lucro cesante, etc. Sin embargo, dada la cantidad de demandas en contra de los gobiernos, en años recientes se han ido conformando equipos de defensa mucho más sólidos que los que existían a mediados de la década de 1990.

Sin duda, el aspecto más sorprendente del arbitraje extraterritorial se refiere a la naturaleza de los aspectos considerados como contenciosos y por lo tanto sujetos de una controversia empresa-gobierno que pueda originar la demanda de un inversor. La conducta de los gobiernos locales, la determinación de un recurso natural como un bien común y no exclusivamente como un recurso no renovable, la protesta de una comunidad que impide a una empresa operar, etc., son algunos de los nuevos sujetos que exigen un cambio de generación de nuevos árbitros, más sensibles a las problemáticas actuales y no solamente versados en el derecho corporativo.

Reflexiones finales

Los BIT no son herramientas infalibles para atraer la inversión extranjera. Los gobiernos pueden negociar y aplicar los BIT hasta la saciedad, sin que dé lugar a grandes inversiones de los países con los que se negociaron los acuerdos. Las condiciones macroeconómicas, un marco normativo claro, instituciones públicas saludables, buena infraestructura y la inversión en el desarrollo tecnológico son más importantes para los inversores.

Está claro que los gobiernos ceden voluntariamente jurisdicción cuando negocian este

tipo de acuerdos. Irónicamente, mientras que los gobiernos se ponen una camisa de fuerza, cuando aceptan estos acuerdos, las empresas imponen reglas de actuación que les permiten localizar y reubicarse en base a criterios de competitividad y de beneficios, sin tener en cuenta que sus acciones podrían destruir el tejido social de una comunidad.

No todos los países deberían negociar un acuerdo, especialmente aquellos que carecen de una estructura institucional sólida o no están dispuestos a aceptar el costo de una denuncia e indemnización. En los últimos años, países como Rusia y Argentina se han negado a aceptar parte de este compromiso. Por el contrario, Canadá y México han cumplido puntualmente con las estipulaciones del mecanismo del TLC, y la creación de un clima de aparente estabilidad para las empresas de América del Norte. Sin embargo, dicho cumplimiento no garantiza una mayor inversión. Otros factores que pueden desviar la inversión hacia lo que podría llamarse su destino natural; por ejemplo, en los últimos años, las compañías estadounidenses y canadienses han estado exportando su capital a China, en detrimento de su socio en el TLCAN: México.

La acusación de actos «equivalente a la expropiación» ha obligado a los gobiernos a dar marcha atrás en las políticas públicas que en el pasado se consideraban actos de soberanía. En virtud de los BIT, los gobiernos no tienen el derecho de exigir que la inversión coincida con sus prioridades de desarrollo económico o ser dirigido hacia el bien común. A la larga, esto desanima a cualquier tipo de política pública que podrían imponer ciertos requisitos de rendimiento de la inversión extranjera.

Es difícil predecir cómo los conflictos que han surgido bajo los TLC y los BIT, se van a desarrollar, pero está claro que estos conflictos son el resultado de la regulación internacional que no ha tenido en cuenta los impactos sobre los países, los gobiernos locales y la sociedad civil.

En este artículo se ha descrito cómo el estable-

cimiento de diversas instituciones internacionales y la firma de los TLC y los BIT, son parte de una tendencia generalizada entre los gobiernos y las empresas de los países desarrollados para disciplinar a los estados económicamente más débiles que tradicionalmente han establecido ciertas medidas proteccionistas.

Aquí se han analizado los mecanismos que permiten a las empresas extranjeras tomar decisiones unilaterales sobre su localización y comportamiento. También se enfatizó como la casi ausencia de políticas públicas que hagan frente a los conflictos derivados de los TLC y los BIT debe ser revertido.

El hecho de que en los últimos años del CIADI y UNCITRAL se han convertido en una especie de modelo para las demandas sobre inversión, obliga a Latinoamérica a continuar con el proceso de revisión, que inició en 2007 Bolivia y Ecuador, lo que implica la puesta en práctica de un control cuidadoso de las nuevas propuestas de inversión, tal como las descritas en la OMC o las incluidas en nuevos acuerdos comerciales negociados. ◀

Bibliografía

- Gutiérrez Haces María Teresa, (2015), "Entre la observancia de los Acuerdos de protección a la Inversión y el derecho a instrumentar políticas públicas de desarrollo en América Latina" en Álvarez Zarate, editor, ¿Hacia dónde va AMÉRICA LATINA respecto del Derecho Internacional de las inversiones?, Universidad Externado de Colombia, 2016.
- ____ (2004), «La Inversión Extranjera Directa en el TLCAN», *Economía UNAM*, 3, pp. 30-52, septiembre-diciembre.
- Schneiderman, (2008). *Constitucionalizar la globalización económica*, Estudios en Derecho y Sociedad, Cambridge.
- Naciones Unidas (2000). *Tratados Bilaterales de Inversión 1959-1999*. Naciones Unidas, Nueva York.
- Vis-Dunbar Damon (2008). "Entrevista con Alejandro Faya-Rodríguez" *Noticias sobre Tratados de Inversión*, Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible, Manitoba, 17 de julio.

Acuerdos megarregionales y soberanía alimentaria

Natalia Carrau

Nos encontramos en un momento de reestructura de las negociaciones comerciales a nivel mundial. Los cambios en las formas de producción global y la profundización del poder de las empresas transnacionales (ETN) han promovido junto a la evolución tecnológica y de las comunicaciones, modificaciones en las formas en que se negocia el comercio y han generado nuevos instrumentos para estas negociaciones.

Estos cambios están hoy operando en diferentes acuerdos conocidos como “megarregionales”. Los principales ejemplos son el Tratado Transpacífico (TPP por su nombre en inglés), el Acuerdo sobre Comercio de Servicios (TISA por su nombre en inglés), la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP por su nombre en inglés) o el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá y la Unión Europea. Así como antes los TLC y los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) fueron contruidos con la lógica de acumulación capitalista a favor de las ETN, hoy estos nuevos formatos de acuerdos reúnen, una vez más, una serie de normas, reglas e instituciones en línea con los intereses de estas empresas y de los países centrales.

Todos estos instrumentos del capital transnacional son más profundos en el alcance de las reglas ya existentes, son más amplios porque incluyen nuevas reglas, requisitos y disposiciones y además incorporan nuevos “temas” considerados comerciales a la agenda de negociación.

Tras extensos análisis que se han hecho sobre estos acuerdos, organizaciones y movimientos sindicales, sociales, ambientales, instituciones y fundaciones especializadas, han concluido en una serie de consecuencias e impactos. Algunas de estos impactos son especialmente preocupantes para el sistema agroalimentario y para la consolidación de la soberanía alimentaria:

- **Expanden el interés privado** al incluir más y más actividades de la vida humana a la órbita del mercado convirtiéndolas en materia comerciable y sujeta a negociaciones. Ejemplo de esto es la interpretación del TISA sobre las empresas y servicios públicos en la que se desconoce la función social y la orientación al interés público. Tanto las empresas como los servicios públicos que proveen son esenciales para poder promover y consolidar la soberanía alimentaria.
- **Las reglas y normas favorecen la consolidación de sistemas agroalimentarios orientados a la exportación**, extracción de materias primas y uso intensivo de paquetes tecnológicos. Además, no promueven la incorporación de las asimetrías entre países. La apertura agresiva al mercado de sectores muy sensibles para los países en desarrollo es una constante de estos acuerdos que van en línea con los beneficios de las principales ETN dedicadas a los cultivos extensivos para el agronegocio.
- **fectación de la soberanía de los Estados** en el diseño e implementación de políticas públicas en materias estratégicas como salud, medio ambiente, laboral, energético, telecomunicaciones, etc. Tanto en el TISA como en el TPP, el Estado está obligado directa e indirectamente a filtrar sus norma-

Natalia Carrau, REDES - Amigos de la Tierra Uruguay

tivas y abrir sus proyectos de políticas a la opinión de las empresas (en especial las ETN). La incorporación de instituciones de soluciones de controversias inversor-Estado acentúa la pérdida de capacidad para regular activamente en materias de interés público o en sectores estratégicos¹.

- **Nuevas imposiciones en materia de Propiedad Intelectual:** en un intento por homologar las reglas impuestas en materia de Propiedad Intelectual, el TPP exige la adhesión al Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV en su revisión de 1991) que es sumamente exigente respecto a los plazos de vigencia de patentes y excluye cualquier referencia para la utilización de semillas de cosechas de parte de campesinos y agricultores. Esta exigencia tal cual está acordada en el TPP privatiza aún más las semillas y la biodiversidad y constituye una importante agresión a la soberanía alimentaria de los pueblos.

La experiencia ha mostrado que este tipo de instrumentos no solo acompañan la expansión de las ETN sino que la promueven y consolidan. Al mismo tiempo, profundizan las asimetrías, cuestionando así la democracia y vulnerando la soberanía de los Estados a través del poder que adquieren las ETN con estos acuerdos y de las instituciones que generan, en especial los tribunales de solución de controversias.

1 La amenaza a la que están sometidos los Estados con los mecanismos de solución de controversias, provoca lo que organismos han dado en llamar el "enfriamiento regulatorio". El temor a que el Estado pueda ser llevado a juicio en un tribunal internacional provoca el retraimiento de la legislación y/o que al momento de diseñar leyes y políticas se considere de forma explícita y directa y con especial atención la posible afectación a la ganancia de las empresas para evitar que éstas puedan someter al Estado a un arbitraje. La participación en arbitrajes que imparten una "para-justicia" impone altos costos económicos y políticos a los Estados, incluso cuando éstos tienen oportunidades de ganar estos juicios, el solo hecho de enfrentar una defensa es sumamente costoso. La asimetría en términos amplios entre Estados y ETN es otro de los elementos cuestionados en estos mecanismos que parecen solo beneficiar al capital transnacional.

Cada vez más, los debates en torno a las negociaciones comerciales cuestionan y resaltan el papel protagónico que tiene el capital transnacional con las normas y reglas que imponen los acuerdos. La preocupación respecto a cómo los acuerdos de liberalización comercial y de inversiones están impactando en los territorios vía las acciones de las ETN, ha tenido eco en muchos espacios de la gobernanza global, incluida la Organización de Naciones Unidas (ONU)².

Los cuestionamientos están abriendo espacio a discutir otros instrumentos que permitan salvaguardar la soberanía de los Estados y que, al mismo tiempo, permitan juzgar las violaciones a los derechos humanos. La discusión sobre cómo estos acuerdos negociados en secreto vulneran las competencias de los Estados para garantizar el goce de los derechos humanos, no es menor. El debate sobre las ETN y las formas en que impactan en comunidades y territorios no solo es necesario, sino urgente y refuerza la necesidad de discutir las premisas sobre las que se promueven este tipo de acuerdos.

En este sentido, es importante seguir y apoyar las iniciativas y propuestas que organizaciones y movimientos sociales están impulsando para frenar este poder. Iniciativas que buscan equilibrar la balanza y dar lugar a la supremacía de los derechos humanos. Un ejemplo clave de esto es la propuesta de creación de un Tratado Vinculante en el seno de la ONU³ que supere las iniciativas de tipo voluntarista y retórico y que permita juzgar las violaciones a los derechos humanos a manos de ETN. ◀

2 Por ejemplo: Comunicado público "UN experts voice concern over adverse impact of free trade and investment agreements on human rights", Ginebra, 2 de Junio de 2015. Disponible en: <http://bit.ly/1KM1uGZ>

3 Ver la Contribución Escrita de la Campana Mundial para Desmantelar el Poder Corporativo y Poner Fin a la Impunidad a la primera sesión de trabajo intergubernamental para la elaboración de un instrumento jurídicamente vinculante sobre empresas transnacionales y derechos humanos: <http://bit.ly/2c2T8C5>

La financierización de la naturaleza y sus consecuencias geopolíticas

Monica Bruckmann

El análisis económico y político de los recursos naturales nos conduce, inevitablemente, a una cuestión central del capitalismo contemporáneo: la financierización de la naturaleza que convierte los bienes naturales en “commodities”, creando un amplio campo de acumulación financiera que crece de manera espectacular.

La “financierización de la naturaleza” no sólo expresa su mercantilización, sino que crea un nuevo campo de acumulación y de valorización que se nutre de la destrucción acelerada de los recursos naturales y el medio ambiente, provocando daños irreversibles a los procesos geofísicos y a la biósfera con un impacto social de gran envergadura. Ya la teoría neoclásica sustentaba la transformación de la naturaleza en “capital natural”, asociada a un “cierto derecho a contaminar”, a través de la creación de derechos de propiedad privada que ofrecen a sus tenedores garantía de una renta combinada con una plusvalía en capital¹.

Durante las últimas décadas, las materias primas y recursos naturales, que el mercado financiero ha llamado *commodities*, se han convertido en un nuevo tipo de activos financieros que operan a través de una dinámica profundamente especulativa, estimulada por la desregulación de este sector como principal mecanismo de atraer a los inversionistas. Los datos muestran que ya en 2008, antes del inicio de la

crisis económica mundial, el 66% del mercado mundial de *commodities* estaba en manos de especuladores tradicionales y especuladores de nuevo tipo (fondos especulativos, compañías de seguros, bancos, etc.). El proceso de financierización de la naturaleza está acompañada de la expansión de las multinacionales, transnacionales y empresas globales que operan en el sector de minería y producción de alimentos.

Esta dinámica no se reduce al ámbito comercial, sino que se desdobra necesariamente en una política de gestión y de dominio de las reservas mundiales. La mayoría de los contratos de exploración y explotación de recursos minerales que se firman entre las empresas mineras y los países latinoamericanos tienen un marco regulatorio que garantiza a las primeras periodos de operación largos, que van de 20 a 40 años y someten a los Estados y gobiernos a los centros de arbitraje internacional que operan en consonancia con las empresas transnacionales, condicionando a través de múltiples mecanismos, la soberanía de los países donde éstas operan.

Fracking y golpes blandos en A. Latina

La destrucción acelerada de la naturaleza y el medio ambiente, consecuencia del proceso de

1 Ver SERFATI, Claude. La mundialización bajo la dominación de las finanzas: una trayectoria insostenible (2010).

Monica Bruckmann es socióloga, profesora de la Universidad Federal de Río de Janeiro, directora de investigación de la Cátedra UNESCO sobre Economía Global y Desarrollo Sustentable, REGGEN; y presidenta de ALAI.

financierización de la misma, encuentra su expresión más radical a inicios del siglo XXI, en la producción de hidrocarburos no convencionales (*shale oil* y *shale gas*) a través de la técnica de fraccionamiento hidráulico, más conocida como “Fracking”. Nunca antes la humanidad tuvo capacidad de impactar de manera tan profunda los procesos geológicos en el planeta. La extracción de hidrocarburos no convencionales de las rocas porosas del subsuelo requiere la perforación vertical a profundidades inéditas de 3 mil metros (la profundidad de los pozos convencionales llegaba apenas a mil metros), desde donde se realizan perforaciones horizontales en varias direcciones que pueden llegar a una distancia de 1600 metros. El fraccionamiento de la roca se realiza a través de la inyección de enormes cantidades de agua, arena y un compuesto de sustancias químicas que incluyen ácidos, anticorrosivos, bactericidas, reductores de fricción y otros químicos cuya composición es aún desconocida para la opinión pública. Es importante señalar que para cada perforación a través de la técnica del fracking, es necesario de 100 a 170 mil litros de químicos, es decir, de 5 a 9 camiones cisterna de gran porte. Apenas 20% de este compuesto retorna a la superficie, con un potencial de devastación ampliada por la presencia de sustancias contaminantes del subsuelo, como salmuera, metales pesados y elementos radioactivos, como el Radium 226, provenientes de las rocas fracturadas. El 80% remanente del compuesto químico permanece en la capa freática, contaminando los acuíferos, las reservas de agua subterránea, el suelo y el subsuelo.

Los datos muestran que más de la mitad de los pozos perforados en Estados Unidos entre 2011 y 2013 se encontraban en áreas de estrés hídrico², como por ejemplo el campus de Marcellus, en el estado de Pensilvania, donde más del 35% de los recursos hídricos destinados al consumo de los municipios, es decir, a convertirse en agua potable, fueron redireccionados a la industria del Fracking, con un impacto sin precedentes en la salud pública en una región

que ya presentaba un estrés hídrico histórico acumulado.

A los efectos contaminantes de esta técnica hay que asociar otros efectos de gran impacto ambiental y social, como la inducción al sismo en las regiones productoras de hidrocarburos no convencionales, que elevaron la ocurrencia de movimientos sísmicos de 21 episodios por año, entre 1970 y 2000, a más de 150 eventos por año a partir del 2010. Es decir, el índice de movimientos sísmicos se multiplicó en más de siete veces como consecuencia directa del impacto geológico del fraccionamiento hidráulico y tendrán un afecto ampliado como consecuencia del re-fraccionamiento de los pozos que, habiendo entrado en desuso por su baja producción, son sometidos a nuevos fraccionamientos geológicos como mecanismo para obtener una nueva producción residual a bajo costo, aprovechando la inversión ya realizada en la instalación de los mismos.

La medición de los impactos geológicos, ambientales y sociales del fracking están aún muy lejos de mostrar la real magnitud de su efecto devastador. Las investigaciones realizadas hasta el momento indican que las consecuencias de este procedimiento aún no se han manifestado plenamente y que tendrán efectos de largo plazo.

A través de esta técnica Estados Unidos eleva sistemáticamente su producción de petróleo, de 5 millones de barriles por día en 2009 a 9 millones de barriles por día en 2012. Sin embargo, es a partir de 2013 que la producción en gran escala se eleva drásticamente, llegando a más de 13 millones de barriles por día en 2015³. Esto trajo como consecuencia una caída abrupta del precio internacional del petróleo a niveles inferiores a US\$40,00 por barril. Proceso que, paradójicamente, significó también la crisis de la propia economía del Fracking: si el precio internacional del petróleo debajo de US\$90,00 por barril desestimulaba la industria de los hidrocarburos no convencionales, un pre-

2 Según un estudio realizado por la organización no gubernamental estadounidense CERES.

3 Evolución temporal del panorama del petróleo en EUA. En: US Energy Information Administration.

cio inferior a US\$40,00 produjo la crisis irreversible de las principales empresas operan que en este sector. Ya en el primer trimestre del 2016, la crisis de estas empresas era evidente, y en los meses siguientes, varias de éstas se declararon en quiebra y anunciaban su reconversión.

Es poco probable que la Agencia de Energía y el servicio Geológico de Estados Unidos no tuvieran clara la dimensión del impacto ambiental y social del Fracking, y por lo tanto, no tuvieran claro su sentido efímero. Las evidencias nos llevan a afirmar que la independencia energética que Estados Unidos consiguió a partir de la producción de hidrocarburos no convencionales tenía, sabidamente, un plazo determinado y que formaba parte de una estrategia para generar una leve recuperación económica asociada a la imagen internacional de un nuevo ciclo de crecimiento de la economía estadounidense.

Esta guerra de expectativas generada por el Fracking permitió articular una nueva ofensiva política para desestabilizar los gobiernos de la región que, en alguna medida, se propusieron una gestión soberana de sus recursos naturales. No es por casualidad que, en marzo de 2015, el presidente Obama declara que Venezuela, país que detenta la primera reserva mundial de petróleo a nivel mundial, es una “amenaza inusual y extraordinaria” a su seguridad nacional, creando condiciones para una intervención militar en ese país. Tampoco es aleatorio el hecho de que la crisis política brasileña haya comenzado exactamente en la Petrobrás y que uno de los primeros decretos que propusiera la derecha brasileña, que articuló y condujo el golpe de Estado parlamentario en este país, es la suspensión del régimen jurídico que otorga a la Petrobrás la gestión exclusiva de las reservas de petróleo del pre-sal brasileño que, como se sabe, podrían colocar a Brasil como uno de los principales productores de petróleo a nivel mundial.

Es importante señalar que, durante todo el período de “autosuficiencia energética”, Estados Unidos no sólo no dejó de importar hidro-

carburos, sino que amplió sus importaciones beneficiado por el bajo precio del petróleo en el mercado mundial. Esto significa que durante todo el período de auge del Fracking, Estados Unidos amplió considerablemente su reserva estratégica de petróleo, hecho que en términos geopolíticos tiene un peso relevante.

A la luz de las consecuencias ambientales, geológicas y sociales del Fracking, podemos afirmar que se trata de la aventura más peligrosa e irresponsable que la lógica del capital ha desplegado hasta este momento, en su intento de reconfigurar el mercado mundial de energía y los intereses geopolíticos de Estados Unidos a nivel mundial.

La minería y el conflicto social

La actividad minera es una de las principales causas de conflictos socioambientales en América Latina. Según la Comisión Económica para América Latina -CEPAL-, 35% de tales conflictos ocurridos de 2007 a 2102 en la región era consecuencia de la minería de oro, 23% de la minería de cobre, 15% de la minería de plata, 5% de la minería de molibdeno y 22% de la extracción de hierro, zinc, uranio y otros minerales⁴. Los mismos datos expresados por país colocan al Perú en primer lugar en número de conflictos, seguido de Chile, Argentina, Brasil, Colombia y México. La lógica del extractivismo articulado a los intereses de las economías centrales y sin ningún compromiso con proyectos nacionales y/o locales de desarrollo produjo, históricamente, un efecto combinado de: 1. pérdida de soberanía económica, política y de gestión de los recursos naturales de los países de la región; 2. devastación ambiental acumulada de grandes dimensiones; 3. políticas de expulsión de poblaciones locales, generalmente indígenas y campesinas, de los territorios que detentan reservas importantes de recursos naturales y 4. un proceso creciente de militarización de los territorios y criminalización de la protesta, como principales mecanismos para impedir desbordes

4 Fuente CEPAL, a partir de los datos del Observatorio Latinoamericano de Conflictos Ambientales (OLCA).

populares que pongan en riesgo la megaminería y los intereses de las empresas transnacionales que operan en este sector, articulados a los intereses estratégicos de los países hegemónicos.

Estos conflictos adquieren una dimensión cada vez más violenta, en un proceso donde la disputa por los recursos naturales se apoya cada vez más en una política de militarización de los territorios. Vale recordar las consecuencias trágicas de la intervención militar de las fuerzas armadas peruanas en la disolución de una protesta popular pacífica protagonizada por los indígenas amazónicos en la región de Bagua: doce meses de protestas bajo la dirección de la Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDISEP) para exigir la derogatoria de decretos legislativos puestos en vigencia por el presidente Alan García que permitían la mercantilización de territorios indígenas y campesinos para explotación de petróleo, gas y minerales. Una propuesta de una mesa de negociación con el gobierno hecha por la AIDISEP fue respondida con la instauración del estado de emergencia y la intervención de las fuerzas armadas para el desalojo de indígenas que bloqueaban las rutas de acceso a la región, el 5 de junio de 2009. Como resultado de esta intervención murieron 10 civiles y 24 policías. Investigaciones posteriores y un proceso abierto por la procuraduría contra dieciséis oficiales indican el uso desproporcionado de la fuerza, “cuando los indígenas sólo usaron para su defensa armas rudimentarias (lanzas) de uso común, objetos contundentes como piedras y palos”⁵.

Este no es un hecho aislado. En el caso peruano, el loteamiento de la Amazonía peruana, que representa más del 60% del territorio nacional, para exploración y explotación de petróleo y gas a través de concesiones de largo plazo a empresas transnacionales, que se elevó de 15% de la superficie amazónica en 2004 a 75% en 2008⁶, estuvo acompañada de una creciente

presencia militar de Estados Unidos en el territorio peruano. Entre 2004 y 2012 ingresaron al territorio 118,000 militares estadounidenses para realizar ejercicios de entrenamiento militar en mar, suelo y ríos; entrenamiento anti-subversivo y de inteligencia en conjunto con las fuerzas armadas de Perú, Colombia y Chile, los países que forman parte de la Alianza del Pacífico, y ejercicios de reconocimiento de terreno en zonas de alto conflicto social⁷. Los desplazamientos militares se dirigieron hacia regiones estratégicas de control de la cuenca amazónica y sus principales ríos afluentes; los principales puertos peruanos (Callao, Salaverry, Paita, Chimbote e Ilo), desde donde se embarca el petróleo, gas y minerales que el país exporta y las regiones de alto conflicto social y de protesta (como el Valle del río Apurímac y Ene, conocido como VRAE).

Como hemos venido afirmando hace algunos años, la disputa global por recursos naturales desarrolla estrategias multidimensionales de acceso, gestión y apropiación de estos recursos a nivel planetario que articula a las empresas transnacionales como principales operadoras económicas de este proceso, políticas de militarización de los territorios, mecanismos diversos de criminalización de la protesta y los movimientos populares, políticas de desestabilización de las democracias en la región así como instrumentos comerciales y políticos orientados a debilitar los procesos de integración en América Latina.

Muchas son las amenazas y los desafíos que la región tiene en esta nueva coyuntura de restauración conservadora en el continente, pero también son muchas las posibilidades que surgirán a partir de las fuerzas populares y transformadoras que no están dispuestas a aceptar retrocesos políticos y sociales conquistados a partir de tantas luchas. ◀

5 BRUCKMANN. Monica. Que les Péruviens pauvres arrêtent de quémander! En: *le Monde Diplomatique*, edición internacional, n. 666, septiembre de 2009.

6 Según datos oficiales de Perupetro.

7 Estas estadísticas son de elaboración propia a partir de los decretos legislativos de Autorización de Ingreso de Personal Militar Extranjero al Territorio Peruano, disponibles en la base de datos del Congreso Peruano.

Industria farmacéutica vs salud pública

ALAI

Las empresas transnacionales del sector farmacéutico son objeto de frecuentes críticas por los abusos de su poder de mercado e incluso corrupción. Y es que los medicamentos no son una industria como las demás, sino que sus “leyes de mercado” tienen modalidades particulares. Primero, por el hecho que tienen un mercado cautivo (personas que padecen enfermedades o preocupadas por su salud), que es una clientela vulnerable, cuyas decisiones de compra dependen no tanto de sus gustos, ni en muchos casos de su real poder de compra, sino de quienes les recetan los medicamentos (generalmente los médicos) o de la urgencia de curar o aliviar alguna dolencia a cualquier costo. Se trata también de un área donde la calidad del producto puede ser de vida o muerte. Esto último, y la protección de patentes, son factores que disminuyen la competencia.

Este cuadro le da a la industria farmacéutica un poder desmedido para fijar los precios de comercialización, no tanto en proporción al costo real de producción, cuanto que en función de lo que el precio de mercado puede alcanzar. Los fenomenales ingresos de estas empresas transnacionales atestiguan de esta realidad; las tres mayores empresas mundiales: Novartis, Roche y Pfizer, suman en total un ingreso anual de 129 mil millones de dólares; el PIB de muchos países no se acerca ni de lejos a esta cifra.

Como ejemplo flagrante del sobre-precio basta recordar el caso de Sofosbuvir, desarrollado para tratar la hepatitis C (una enfermedad que antes no tenía cura), que afecta a más de 170 millones de personas en el mundo y puede causar la muerte. Hace 5 años, Gilead Scien-

ces de EEUU compró la empresa Pharmasset por 11.000 millones de dólares, junto con la patente del Sofosbuvir, medicamento cuyo precio de venta multiplicó por 100. Un tratamiento diario durante 12 semanas llegó a costar hasta US\$84 mil dólares¹. Con la venta de este producto, en un año la empresa recuperó toda su inversión. Si bien ha bajado en algo el precio, el medicamento sigue siendo inaccesible a muchos enfermos de hepatitis C.

Cabe decir que, si los sectores empobrecidos no pueden pagar los precios elevados, tampoco es de preocupación para la industria: los pobres son vistos como un mercado para vender los medicamentos más comunes y baratos. Ello sin hablar de las “enfermedades olvidadas”, aquellas que afectan principalmente a sectores pobres del Sur y para las cuales las farmacéuticas no se empeñan en investigar medicamentos para contrarrestarlos, porque no se lo ve como una opción rentable; es el caso, por ejemplo, de la enfermedad de Chagas, de la cual se estima que apenas el 1% de personas afectadas tienen acceso a la medicación.

Ante este panorama de indefensión de la población frente al poder de la industria farmacéutica, le corresponde al sector público una alta responsabilidad para aplicar las necesarias medidas y regulaciones de control y equilibrio del poder de mercado, para garantizar el derecho humano a la salud, particularmente para los sectores más empobrecidos. Un signo alentador en este sentido fue la resolución, este año, en el Consejo de Derechos Humanos

¹ Martin Khor, Access to medicines and the right to health and life, www.alainet.org/es/node/168961

de la ONU, que reafirma que el acceso universal a medicinas asequibles, seguras, eficaces y de calidad es una condición para gozar del derecho a la salud.

El acuerdo reitera el llamado a los Estados a que continúen colaborando para desvincular el costo de la nueva investigación y desarrollo, de los precios de los medicamentos, vacunas y diagnósticos, en el caso de enfermedades que afectan principalmente a los países en desarrollo y las enfermedades tropicales olvidadas. En otro acuerdo, se reconoce la necesidad de fortalecer las capacidades de los Estados en materia de salud pública, mediante, entre otras medidas, la aplicación efectiva de las flexibilidades reconocidas para países en desarrollo bajo el acuerdo de la OMC sobre TRIPS (aspectos relacionados con el comercio de los derechos de propiedad intelectual), para reducir el costo de las medicinas, por ejemplo, con el establecimiento de licencias obligatorias para producir medicamentos genéricos.

En la práctica, sin embargo, los países muchas veces son presionados a renunciar a estos derechos, particularmente si han firmado acuerdos comerciales. Tales acuerdos suelen incluir provisiones “TRIPS plus”, como una prolongación del plazo de las patentes y el sistema de disputas inversionistas-Estados que amenaza el uso de licencias obligatorias y otras flexibilidades de TRIPS. El Acuerdo Transpacífico (TPP), en caso de ser ratificado, alargaría, por ejemplo, los patentes para las nuevas drogas biológicas (resultantes de la biotecnología), que de por sí suelen ser mucho más caras, y prevé además que, a corto plazo, los países en desarrollo signatarios deben adoptar las mismas reglas de patentes que se aplican en los países desarrollados.

Respuestas regionales

En América Latina se está buscando diversas respuestas a estos retos. Por ejemplo, en 2010, el Ministerio de Salud de Perú lanzó un Observatorio de Productos Farmacéuticos (<http://observatorio.digemid.minsa.gob.pe/>), donde

los consumidores pueden ubicar dónde comprar las medicinas más convenientes para sus tratamientos y a menores precios. La medida ha contribuido a rebajar los precios.

Una de las medidas más efectivas es la compra pública agregada, que significa que el Estado negocia en masa la compra de los medicamentos que más necesitan los servicios públicos de salud, lo que le permite un mayor poder de negociación con las empresas productoras. Por ejemplo, este año el gobierno ecuatoriano compró 326 medicamentos, de los más usados para el tratamiento de las principales causas de muerte, mediante una subasta inversa (o sea, donde son los vendedores que pujan, y gana la oferta de menor precio), lo que le permitió un ahorro de unos 320 millones de dólares, (y eso, comparado con el precio más bajo de venta en la región de cada medicamento; entonces representa un ahorro mucho mayor en relación a lo que antes pagaba). Todo el proceso es de acceso público: <http://bit.ly/1NCKJAe> ²

Antes de lanzar la subasta, Ecuador realizó un estudio de los precios de todos los medicamentos más esenciales en la región, y encontró que una misma empresa farmacéutica vende el mismo medicamento en diferentes países con variaciones de precios de hasta 300% o incluso 600%, en algunos casos. El estudio le permitió fijar el precio referencial de la subasta, ya que normalmente las farmacéuticas no sueltan este tipo de información.

Sin duda esta ventaja aumentaría si varios países compran en conjunto, lo que se hace posible en el marco de los acuerdos de integración regional. Los países de Centroamérica ya cuentan con un mecanismo común para la compra de unas 64 medicinas básicas; y ahora los países de Suramérica (o varios de ellos) están considerando la posibilidad de hacer lo propio, para lo cual Ecuador ha puesto a disposición de Unasur su base de datos de precios en la región.

² Ver también: Sally Burch, El poder de las farmacéuticas y el derecho a los medicamentos, www.alainet.org/es/articulo/179977

Por su parte, el Instituto Suramericano de Gobierno en Salud (ISAGS), entidad de Unasur, está impulsando una serie de medidas para estos propósitos. Además de impulsar una compra pública agregada entre los países interesados y de ampliar la base de datos de precios (la cual se hará público), se está elaborando un mapeo de las capacidades productivas de medicamentos en la región, en particular en el sector público, con la idea de que un país productor podría abastecer a toda Suramérica con un medicamento específico, a menor costo. Hay iniciativas también que apuntan a desarrollar nuevos medicamentos para las enfermedades particulares de la región, en particular las “olvidadas”.

Otras respuestas que se están trabajando regionalmente incluyen: desarrollar vademécums fármaco-terapéuticos en el sistema de salud pública (históricamente han sido elaborados por las empresas) con información más completa y objetiva para orientar a los médicos; adoptar legislaciones adecuadas para fijar techos a los precios de medicamentos, evitando el mal uso de las patentes; homologar los sistemas de registro sanitario y de control de calidad, que no tienen por qué ser distintos en cada país. En el caso de medicamentos “biosimilares” (un equivalente de genéricos, para los medicamentos biológicos), por ser más complejos, hay la exigencia adicional de asegurar que tengan la misma calidad, lo que requiere invertir en investigación previa, que se podría hacer conjuntamente.

Amenazas

No obstante, se sigue enfrentando diversos problemas. Uno de ellos es la “judicialización de la salud” como le explicó a ALAI, en una entrevista, la nueva directora ejecutiva de ISAGS, Carina Vance. Los ministros de salud de la región han identificado que es una de las principales amenazas a los sistemas de salud, tanto para el uso racional de medicamentos, como para la sostenibilidad de los sistemas, afirmó. Por ejemplo, hay juicios planteados por grupos de enfermos que han obligado al Estado a cu-

brir el costo de medicamentos patentados, que no están en el cuadro nacional de medicamentos, ni necesariamente son mejores, siendo además que el sistema judicial no está capacitado técnicamente para juzgarlo. Colombia, en 2003, tuvo que gastar más de mil millones de dólares por casos judicializados. En varias oportunidades se ha descubierto que los bufets de abogados u ONGs que auspician a estos grupos de pacientes reciben financiamiento de las empresas farmacéuticas transnacionales, lo que constituye un claro conflicto de interés.

A la par de estas prácticas, los niveles de corrupción van penetrando a diversos estamentos de la sociedad. Es el caso de los premios e incentivos económicos que las farmacéuticas entregan a ciertos médicos para que receten sus medicamentos de marca, o a las farmacias que más venden sus productos.

También hay cortes nacionales que han bloqueado, por ejemplo, el uso de medicamentos “biosimilares”, por demanda de las empresas. O hay empresas farmacéuticas que deciden unilateralmente retirar un medicamento y remplazarlo por otro más caro, como lo denunció recientemente en Ecuador una fundación que trabaja con personas hemofílicas.

En suma, la concentración del poder de mercado de las transnacionales farmacéuticas representa una amenaza directa al derecho a la salud. La única manera de enfrentar efectivamente este poder es con políticas públicas, que tendrán mayor fuerza si son concertadas regional e internacionalmente. Todos los gobiernos, con independencia de su color político, son afectados. En tal sentido es preocupante la tendencia en algunos países hacia la reprivatización de los servicios públicos, que reduciría este margen de maniobra; y más aún, dado el carácter del sector farmacéutico, podría prestarse para afianzar el cuadro de corrupción. Asimismo, sería inadmisibles que se siga entregando mayores prerrogativas a estas empresas a nombre del libre comercio o de atraer la inversión extranjera. ≡

Corporaciones de Internet y nuevas dinámicas capitalistas

Sally Burch

Hace varias décadas que los movimientos sociales tienen en la mira a las corporaciones transnacionales, su injerencia en la gobernanza global y sus abusos de poder. Los sectores de la minería, petróleo, agro-alimentación, farmacéutica, finanzas, están entre los grupos que más son objetos de monitoreo, crítica y movilizaciones. Un logro importante al respecto es la decisión del Consejo de Derechos Humanos de la ONU de crear un instrumento internacional vinculante para las corporaciones transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos.

No obstante, la actuación en este plano suele pasar por alto a las corporaciones globales de Internet, tal vez porque se las ve como más “amigables”, por la utilidad de sus servicios en la vida cotidiana. Toda vez, desde hace una década, este sector es uno de los de mayor crecimiento y concentración monopolística, con nuevas dinámicas capitalistas, cuyo epicentro se ubica en Silicon Valley (California). Sus principales protagonistas, --Google, Facebook, Amazon, Paypal, Uber, Microsoft y similares--, extienden sus operaciones hacia cada vez más áreas de la economía y la sociedad, donde forman alianzas con otros sectores transnacionales, como parte del rápido proceso de transición hacia un nuevo paradigma tecnológico, que va a revolucionar nuestras sociedades, para mejor o para peor.

En toda la historia, la innovación tecnológica ha permitido a las sociedades humanas mejorar sus condiciones de vida. Pero cuando el control

de estas tecnologías se concentra en pocas manos, ellas se suelen convertir en herramientas para controlar a la sociedad misma, consolidando el dominio de determinados grupos de poder. Es particularmente el caso cuando se trata de tecnologías aptas para la organización social a gran escala, como sucede con las tecnologías digitales. En manos de la ciudadanía o de sistemas públicos bajo control democrático, podrían traer grandes beneficios; pero la tendencia dominante es a la privatización.

Por ejemplo, las actuales tecnologías de vigilancia, con cámaras, sensores, etc., no solo sirven para precautelar la seguridad de un lugar determinado. Al arrojar datos que permiten identificar a las personas (lectura de iris, reconocimiento de caras), o vehículos (lector de placas), otorgan a quienes almacenan estos datos el poder de rastrear los movimientos y el comportamiento de las personas. En ausencia de un marco adecuado de protección de derechos, son susceptibles de ser utilizados para otros fines, como la publicidad dirigida (según lo que uno mira en los almacenes), la discriminación (por ejemplo para solicitar un empleo) e incluso el hostigamiento o el chantaje¹.

Estas redes digitales inteligentes cuentan con ciertas características que las distinguen de tecnologías anteriores y que son justamente lo que favorece la concentración de poder. Primero, el “efecto red” (o sea, la concentración de usuarios en torno a las plataformas más populares) favorece a las empresas más grandes que forman monopolios, absorbiendo o eliminando la competencia.

Sally Burch es periodista de ALAI. El presente artículo se basa en aportes de los debates en curso en el proceso del Foro Social de Internet y la Coalición Just Net (justnetcoalition.org).

1 Ver por ejemplo: BIN report, *Farmer Who Defied Monsanto Mafia Beaten Down: Stalked, Terrorized, Ruined* <http://bit.ly/2cd5zKp>

En segundo lugar, la capacidad de estas redes de obviar el tiempo y la distancia permite que sean controladas en forma remota. El individuo que interactúa con su aparato tal vez encuentra más variedad de opciones que con tecnologías anteriores; pero solo puede escoger entre las que el centro de poder remoto le permite. Cuando son comunidades que ceden poder de decisión a estos centros remotos, el problema es mucho mayor. En todo caso, como primera condición, implica entregar a estas empresas el conjunto de datos generados, ya que constituyen su principal fuente de enriquecimiento (especialmente con la venta a anunciantes), pero sobre todo son la materia prima de los sistemas inteligentes que requieren alimentarse de enormes cantidades de datos a procesar y analizar.

Un tercer factor es que estas tecnologías inteligentes cada vez más llevan controles activos incorporados en su sistema mismo, como los algoritmos, que la mayoría de veces son opacos al usuario, y cuya programación tiende a favorecer los intereses de sus dueños. Con la diversificación vertiginosa de aparatos que contienen sistemas inteligentes, cuya explosión veremos en la próxima década, este problema se multiplicará casi infinitamente.

Control corporativo

Todo ello está ocurriendo, a escala mundial, principalmente bajo iniciativa de estas grandes corporaciones y en función de su propia visión del futuro, y ello prácticamente sin aportes desde una óptica de defensa del interés público, y mucho menos supeditado a mecanismos democráticos de decisión o escrutinio. Podría ser un problema manejable si se tratara de una función limitada, como la comercialización digital o los servicios de chat. Pero va mucho más allá, a medida que se abarcan y transforman sectores enteros -de transporte, educación, agricultura- o incluso comunidades enteras, como es el caso de las llamadas “ciudades inteligentes”.

En efecto, con la transformación de urbes en “ciudades inteligentes”, se trata de construir enormes sistemas cuasi-públicos, pero gene-

ralmente bajo control corporativo con fines de lucro, para administrar los flujos de tráfico, los sistemas de salud y de comunicaciones, la red eléctrica, el agua potable.... Un sinfín de funciones antes administradas, o por lo menos reglamentadas, por las autoridades públicas. Su ventaja sería mejorar la eficiencia y reducir costos. Su peligro potencial: la falta de control democrático y de garantías de derechos; además, los datos que se recopilan para optimizar la operación muchas veces quedan como propiedad de la empresa, y no son devueltos a la ciudad.

En distintos sectores de intervención social surgen diferentes expresiones de esta problemática, que será muy difícil de enfrentar en forma aislada. Para solo nombrar brevemente algunas: en lo laboral, la automatización que se ha visto en la industria se va a extender a sectores de servicios, con un impacto en el empleo también de sectores medios; con la “agricultura climáticamente inteligente”, los agricultores se volverán aun más dependientes de las grandes empresas, como Monsanto (que ahora se fusiona con Bayer) que está haciendo grandes inversiones en sistemas de datos e inteligencia artificial (en alianza, entre otros, con la Bill Gates Foundation).

Si hasta ahora se destacan las tecnologías digitales principalmente en la comunicación, dentro de poco abarcarán casi todas las áreas del quehacer humano. De mantenerse bajo el parámetro de control corporativo transnacional, será muy difícil enfrentarlo en forma aislada desde cada sector. No es que estas tecnologías sean malas en sí: al contrario, manejadas por las comunidades humanas, podrían traer grandes beneficios. El reto es cómo recuperar este control, algo que difícilmente se podrá lograr con luchas dispersas o solo en el plano nacional. Requiere un abordaje global y multisectorial, donde uno de los factores ineludibles es cambiar el régimen global de gobernanza de Internet. Pero queda poco tiempo para emprenderlo². ☞

2 Uno de los espacios que se propone abordarlo en forma amplia es la iniciativa del Foro Social de Internet (www.internetsocialforum.net).

Veinte años de lucha contra el libre comercio: ¿Resistencia o alternativas?

Luciana Ghiotto

En 1989 se firmó el primer tratado de libre comercio (TLC) del continente americano entre EEUU y Canadá. Desde entonces hemos sido testigos del avance imparable de la agenda de liberalización comercial. El contexto de derrota de los años noventa se presentaba como absoluto y definitivo. Sin embargo, en las Américas se hicieron visibles diversas organizaciones sociales que instalaron la idea de que el libre comercio era antagonista a la construcción de una sociedad más igualitaria. Las organizaciones sociales del continente (de campesinos, indígenas, sindicatos, organizaciones ambientalistas, feministas, movimientos territoriales urbanos, piqueteros, etc.) identificaron a los TLC como uno de los ejes de la reorganización capitalista contemporánea. Cada organización introdujo el tema del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) en su agenda, estuviera ésta orientada por el anti-neoliberalismo, o el bolivarianismo, o el neo-desarrollismo, o el autonomismo.

En 1997 nació la Alianza Social Continental (ASC) que pronto dio sus frutos: entre 1998 y 2005, se convirtió en un espacio de referencia continental y global de lucha contra el libre comercio. Los *Encuentro Hemisféricos contra el ALCA* que se realizaban anualmente en La Habana se convirtieron en un epicentro de construcción de la estrategia política continental. Pero lo que articulaban estos es-

pacios era el rechazo: el No al ALCA se puso por encima de las especificidades temáticas y cosmovisiones políticas de las organizaciones. Luego del 2005, lo que el espanto al ALCA había unido, fue desunido por los posicionamientos frente a los gobiernos progresistas y por la priorización de las agendas sectoriales. Así, lo que primó fue la desarticulación y la ASC fue lentamente perdiendo su peso político y representatividad.

Exploremos qué sucedió. Era simple identificar al ALCA como el "imperialismo yanqui": éste beneficiaba esencialmente a las corporaciones norteamericanas. Sin embargo, hoy no tenemos el mismo escenario que en las negociaciones del ALCA. Esto no quiere decir que EEUU haya perdido su gravitación. El proyecto del Acuerdo Transpacífico (TPP) lo demuestra, donde compite con China por liderar el Pacífico. El TPP ha sido identificado por los movimientos como un nuevo gran peligro, especialmente por las exigencias de "coherencia regulatoria", y las innovaciones en inversiones y propiedad intelectual. Además, la vocación del TPP es expandir el alcance de esas cláusulas a nuevos acuerdos comerciales que se firmen en la región.

El TPP entra por el Pacífico, especialmente vía el bloque de la Alianza del Pacífico. Por el lado Atlántico el tema se vuelve más complejo. Allí está el Mercosur, que hasta hace poco sostenía una agenda orientada a la industria local y al fortalecimiento de la "burguesía nacional", con un discurso más anti-norteamericano. No obstante, desde 2012, Brasil, de la mano de sus grupos económicos "nacionales", empezó a apurar la firma de un tratado con la Unión Europea (UE), y el nuevo gobierno en Argen-

Luciana Ghiotto es Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Es investigadora de FLACSO/RRII. Es miembro de ATTAC Argentina y de la Asamblea "Argentina mejor sin TLC". Ha participado activamente en la Campaña Continente-I contra el ALCA. Colaboradora de Transnational Institute (TNI).

tina le permite ahora avanzar en ese sentido (con apoyo de Uruguay y Paraguay). Con la UE, otro actor se sube al escenario. Pero no hay que olvidar que los países de la Alianza del Pacífico, mismo si identificados con los intereses norteamericanos, ya firmaron Acuerdos de Asociación con la UE.

En un tercer plano, los países bolivarianos del ALBA hasta ahora se resistían a la firma de algún TLC. Sin embargo, la caída del precio de las *commodities* ha apurado nuevas definiciones más claramente pragmáticas. Hace dos años Ecuador adhirió al Acuerdo de Asociación¹ con la UE que ya habían firmado Colombia y Perú (adhesión aún no ratificada por la Asamblea Nacional). Sin embargo, el discurso del propio Rafael Correa sigue sosteniendo que lo que se firmó con la UE “no es un TLC”.

¿Y China? Otro actor que aparece sobre el escenario, este más novedoso. Desde 2012 China ha desplegado una estrategia de inserción de sus empresas estatales en el continente americano, especialmente en sectores extractivos y de infraestructura. También el gobierno chino ha sido el salvataje de última instancia para los países atados al vaivén del precio de las *commodities*, como Venezuela y Ecuador con el petróleo, o Brasil y Argentina con el poroto de soja. En su interés en América Latina, China lleva firmados TLC con Chile y con Perú, y hoy Argentina también se incluye en la lista de los interesados.

Esta descripción del escenario reciente muestra que la firma de TLC no es sólo una estrategia norteamericana. También lo es de la Unión Europea, de China, de Japón, y de todas las grandes o medianas potencias. El impulso de los TLC responde a los nuevos modos de

internacionalización del capital y a la división internacional del trabajo a partir de la constitución de las corporaciones transnacionales. Todas las empresas compiten entre sí y deben garantizarse bajos costos de producción y mercados para el consumo de sus productos. Se trata de producir barato y vender, o morir, es decir, quebrar como capitalista individual. Y todos los Estados se ven beneficiados por el hecho de que a sus empresas les vaya bien, porque así garantizan la entrada de dinero vía impuestos, la generación de empleo, y con ello, la gobernabilidad interna. Por eso, la experiencia de los últimos cuarenta años nos permite dejar de identificar a “los malos” del libre comercio detrás de una u otra bandera: con el libre comercio las empresas más poderosas compiten entre sí y garantizan su ganancia.

Volver a poner a las alternativas sobre la mesa de discusión

Cuando derrotamos el ALCA teníamos ante nosotros una tarea clara, aunque no sencilla: construir la integración alternativa. Pero mientras desmantelábamos virtualmente la ASC, y discutíamos si la integración la debían hacer los Estados, los pueblos o las comunidades; si debía hacerse usando el dólar, o con trueque o con una moneda regional; si primero había que tomar el Estado o si se debía construir poder popular; si el capitalismo nacional es un paso hacia el socialismo o si se puede construir espacios socialistas al interior del capitalismo, la agenda librecambista avanzó. Y no hemos podido o sabido construir las alternativas. Claro que imaginar y realizar sociedades alternativas en el marco de las relaciones sociales capitalistas, que nos atraviesan como sujetos, no es tarea fácil. Pero a pesar de la urgencia, no hemos estado a la altura del momento histórico que heredamos de las luchas y estallidos sociales de fines de los noventa y principios del siglo XXI.

Hoy la idea que gana terreno es que el libre comercio es la única opción. No hay alternativas, nada se discute, no hay análisis posibles.

¹ La UE no firma TLC, firma Acuerdos de Asociación (AdA), debido a la propia estructura de negociaciones de la UE. No obstante, las cláusulas de un Acuerdo de este tipo son similares a las que se incluyen en los TLC, incluso si no incorpora capítulo de solución de diferencias ni remite al arbitraje internacional. De todos modos, la UE ha empezado a renegociar sus AdA, por ejemplo con México y Chile, con el objetivo de incluir estos capítulos.

Los Estados que discutían profundizar las relaciones comerciales de complementariedad y crear una arquitectura financiera regional, hoy compiten para colocar sus exportaciones. El resultado de la desintegración es la competencia, y la exacerbación de los nacionalismos. Ahora continúa libremente la carrera por la desregulación y la liberalización, parte esencial de la reproducción del capitalismo.

Los próximos años mostrarán una tendencia al aislamiento (económico y financiero) de los países que no firmen TLC, con presiones para que se sumen a los procesos liberalizadores. En este contexto, los movimientos hacemos lo que sabemos hacer: resistir. La defensiva es siempre un lugar cómodo, donde muchos estamos de acuerdo. Volvemos a decir No al libre comercio, porque conocemos sus efectos. Pero, ¿seremos capaces de continuar los debates sobre las alternativas políticas?

La concentración e internacionalización del capital de los últimos cuarenta años ponen en tensión la idea de desarrollar una construcción

política alternativa desde una óptica estado-céntrica. Hoy entendemos que los Estados no son entes autárquicos, y que el objetivo de construir un "capitalismo nacional" resulta ser una quimera. Los Estados se mueven al vaivén de la reconfiguración capitalista mundial, y no pueden cerrarse sobre sí mismos. La globalización nos permite reconocer al capital en toda su crudeza: como una relación social global de explotación y dominación. Queda en las organizaciones sociales pensar las alternativas, poniendo en el centro del análisis los peligros que el libre comercio puede significar para la vida humana y el medio ambiente, pero sin oponer a éste la idea de que cerrando las fronteras comerciales nos podemos salvar como Estado-nación individual. La discusión no puede reproducir ciegamente viejas fórmulas que tenían que ver con pactos de gobernabilidad o, más crudamente, con la paz de clases. El nuevo contexto, las nuevas agendas, nos proponen la urgencia de pensar no desde la óptica de los Estados, sino desde la crítica de lo existente. ◀



Una jornada continental para retomar la ofensiva popular

Rafael Freire Neto

Los movimientos sociales de nuestro hemisferio están en un momento crucial. Las fuerzas conservadoras y reaccionarias del continente han lanzado una ofensiva de rechazos en toda América, incluyendo fórmulas electorales como en Argentina, golpe de Estado en Honduras, Paraguay y Brasil, y desestabilización y rupturas de las instituciones en otros países. Sobre ese nuevo escenario quieren imponer al sindicalismo y a los movimientos sociales la lógica de “negociar para perder menos”. Ese sería un camino totalmente equivocado para los sectores populares. La resistencia debe ser parte del relanzamiento del ciclo progresista, superando sus límites. Tenemos mucho para defender y aún mucho más para conquistar.

En noviembre del 2005, en Mar del Plata, Argentina, culminó una larga jornada de luchas contra el proyecto del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) impulsado por el gobierno de los EE.UU. En torno al ALCA, los 34 países involucrados negociaban un conjunto de cláusulas que llevarían a la precarización de las condiciones de trabajo, a la privatización de servicios, al bloqueo de políticas de desarrollo en los países de América Latina y a la profundización de su dependencia en relación a Washington. Con el ALCA, el gobierno estadouni-

dense quería extender el TLCAN (el tratado de libre comercio que abarca EE.UU., Canadá y México) a todo el Continente. Con ese antecedente, teníamos una experiencia clara en pleno desarrollo que mostraba que el libre comercio era negativo para los trabajadores de los tres países involucrados.

Por eso, el sindicalismo del Continente se movilizó tempranamente para cuestionar lo que estaba siendo negociado. Realizamos la primera manifestación cuando se produjo una ronda de negociaciones en Belo Horizonte, Brasil, en 1997. En 2005, esa lucha llegó a su punto más alto y salimos victoriosos. Para llegar a ese resultado fue fundamental que en muchos países avanzaran las posiciones progresistas en la sociedad civil y en espacios gubernamentales. La derrota del ALCA reflejó el ascenso social y político de posiciones progresistas.

Paramos el ALCA y eso permitió un ambiente de iniciativas de integración regional como UNASUR, CELAC y ALBA y un renovado Mercosur. Finalmente, la presión de nuestros pueblos hizo que el propio gobierno de los EE.UU. reconociera el fracaso de su política de bloqueo a Cuba e iniciara un proceso para restablecer las relaciones. Fue también la presión regional la que en 2009 rechazó la intención del gobierno colombiano, bajo presidencia de Álvaro Uribe, de ampliar la presencia militar estadounidense; y fue la acción regional la que creó las condiciones para que una nueva negociación entre el gobierno y las FARC llegase ahora a buen término, después de cuatro años de tentativas.

Rafael Freire Neto es secretario de Política Económica y Desarrollo Sustentable de la Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadoras de las Américas (CSA).

En varios países vimos avanzar la negociación colectiva y fortalecerse la organización sindical. En algunos hubo mejoras sustanciales en el salario mínimo y en la formalización del mercado de trabajo, recuperando incluso la seguridad social. En varios casos se dieron políticas agrarias y agrícolas que fortalecieron al campesinado. Políticas sociales de nuevo cuño permitieron retirar a grandes contingentes del hambre y de la pobreza. En varios países hubo avances en los derechos de la mujer, de los afrodescendientes y de los pueblos originarios, de la juventud y de la población LGTB.

No es momento de repliegue

Mirado desde esa perspectiva, la impresión era de estar en una fase muy diferente a la de los años 1990. Sea en términos geopolíticos o de política regional, sea en términos de cohesión de las sociedades, sea en términos de derechos sociales y civiles. Y de hecho lo estuvimos, pero no de forma plena. Expliquemos por qué.

En primer lugar, aunque en muchos países verificamos avances, en otros la coyuntura continuó dominada por la agenda anterior, del neoliberalismo y el libre comercio. En Mar del Plata el ALCA fue derrotado, sin embargo, en los años sucesivos, esa estrategia avanzó en los países donde encontró eco en acuerdos bilaterales de libre comercio (Chile, Colombia, Perú) o sub-regionales (América Central y República Dominicana).

Pero hubo un segundo aspecto que nos cuestionó mucho. En el nuevo escenario, en el que varios países ensayaron la superación del neoliberalismo, las fuerzas gubernamentales, para garantizar la gobernabilidad institucional, desvirtuaron el papel de los sectores sociales y, en particular, del movimiento sindical. Es decir, había avances sociales en algunos aspectos y estancamientos, e incluso retrocesos, en otros.

Esa estrategia de gobernabilidad hizo que fueran quedándose por el camino un conjunto importante de reivindicaciones sociales muy caras a los sectores populares. Fueron pocos

los países donde se avanzó en el reconocimiento y promoción de las libertades sindicales. En general, los gobiernos buscaron la sustentación económica de sus modelos post neoliberales en una profundización de estrategias que se enfrentaban a reivindicaciones sociales de los pueblos originarios o entraban en contradicciones con cuestiones ambientales sensibles.

Y, si mejoraron en varios países los indicadores sociales, no hubo grandes transformaciones estructurales que garantizaran la permanencia de esas conquistas. Es así que, cuando las fuerzas conservadoras y reaccionarias consiguieron retomar la iniciativa, se encontraron frente a experiencias con grandes contradicciones, con muchos flancos por los que ser atacadas, y que, en varios casos, el pueblo tenía dificultad de defender como suyas.

Pero, la coyuntura de la lucha contra el neoliberalismo y por la democracia, que tuvo su punto alto en la derrota del ALCA en el 2005 y tuvo efectos positivos en varios países, no está cerrada.

Lo afirmamos porque, por un lado, esas fuerzas políticas de la derecha no tienen un programa económico y social que puedan contraponer a la agenda de los pueblos, tal como lo hicieron en los años 1980/90 con el auge del neoliberalismo. Ahora buscan aprovechar las contradicciones y debilidades del campo popular.

Y al mismo tiempo, por el otro lado, las fuerzas sociales y sindicales están hoy mucho más organizadas, cohesionadas y movilizadas que en los años 1990. Es más, grandes contingentes de la población vienen de experimentar conquistas reales en sus condiciones de vida y trabajo. Saben que es posible mejorar los niveles sociales, que no es una utopía. Tienen conquistas para defender y se les ha generado nuevas expectativas de mejoras.

Por eso, a pesar de la ofensiva de la derecha económica y política en nuestros países, no es momento de retirada, ni de repliegue, ni de una táctica - como la que vemos en otras lati-

tudes en el sindicalismo internacional- de “negociar para perder menos”. Atravesamos una coyuntura que mostró que hay condiciones de tener conquistas sociales y políticas importantes para el pueblo.

El gran desafío que nos pusimos en el Encuentro Hemisférico a 10 Años de la Derrota del ALCA en La Habana, Cuba, a finales del 2015, fue justamente el de crear las condiciones organizativas y programáticas para una amplia unidad popular continental en defensa de la democracia y contra el neoliberalismo, en sus facetas más agresivas, los nuevos tratados de libre comercio y el accionar de las empresas multinacionales.

Lo conseguimos a comienzos de este siglo y lo podemos conseguir nuevamente, siempre que superemos las limitaciones y las deformaciones que sufrieron los avances progresistas de la coyuntura regional.

Por eso, trabajaremos con todas nuestras fuerzas y energía, junto con otros movimientos y organizaciones sociales, por la Jornada Continental por la Democracia y contra el Neoliberalismo.

El día 4 de noviembre de 2016, gitemos a una sola voz: ¡Ni un paso atrás! ¡Los pueblos seguimos en lucha por nuestra integración, autodeterminación y soberanía, contra el libre comercio y las transnacionales! ⚡



Jornada Continental por la Democracia y contra el Neoliberalismo

Luego de una década de la derrota del ALCA -Área de Libre Comercio de las Américas- nuestro continente enfrenta una nueva ofensiva neoliberal.

Esta ofensiva se expresa en la radicalización de las diferentes formas de apropiación y despojo de los derechos de los pueblos y en ataques a los pueblos originarios, campesinas/os, trabajadoras/es, mujeres, jóvenes y a las diversidades raciales, culturales y sexuales, que luego de luchas y resistencias recuperaron su capacidad de ser protagonistas de los procesos de cambios y transformaciones en la región.

Adicionalmente los golpes de Estado consumados en Haití (2002), Honduras (2009), Paraguay (2012) y en curso en Brasil demuestran que el mercado que domina nuestras vidas quiere acabar con el proceso reciente de transformación protagonizado por los pueblos, que resultó en más derechos para todas y todos, mayor inclusión social, soberanía sobre sus territorios y bienes comunes y con más formas y herramientas democráticas para el ejercicio político y la participación popular.

Nosotros y nosotras, participantes y herederos de las luchas contra los regímenes militares en América Latina y Caribe y la violencia institucionalizada de los Estados, que en todo el conti-

nente nos levantamos contra la agenda de libre comercio, privatización, exclusión y pobreza re-presentado en el derrotado proyecto neocolonial del ALCA y que buscamos construir desde nuestras resistencias respuestas para el "Otro Mundo Posible" hoy decimos: no dejaremos que se instale en nuestro continente un nuevo ciclo de dictaduras, impuestas por poderes ejecutivos, judiciales y legislativos al servicio de los intereses del mercado capitalista.

Los principios de la solidaridad y del internacionalismo nos unen, así como la certeza de la necesidad de una transformación sistémica contra el capitalismo, el patriarcado, el colonialismo y el racismo.

Es un nuevo momento para retomar la acción unificada de los pueblos de las Américas para oponernos a quienes insisten en su agenda de destrucción, desintegración y exclusión.

Llamamos a la diversidad de organizaciones, movimientos y expresiones sociales comprometidas con la transformación social a avanzar en este proceso de articulación y tomar las calles de Nuestra América el 4 de noviembre de 2016 para gritar a una sola voz:

8 de julio de 2016

¡Ni un paso atrás! ¡

¡Los pueblos seguimos en lucha por nuestra integración, autodeterminación y soberanía, contra el libre comercio y las transnacionales!

#JornadaContinental

seguimosenlucha.wordpress.com

facebook.com/Jornada-Continental-por-la-Democracia-y-contra-el-Neoliberalismo

Organizaciones que se suman inicialmente a la convocatoria: *Confederación Sindical de Trabajadores/as de las Américas, Coordinadora Latinoamericana de Organizaciones del Campo/ La Vía Campesina, Marcha Mundial de las Mujeres, Amigos de la Tierra América Latina y el Caribe, ALBA Movimientos, Centro Martin Luther King, Capitulo Cubano de ALBA Movimientos, Jubileo Sur/ Américas, PIT-CNT Uruguay, Internacional de Servicios Públicos, Campaña para Desmantelar el Poder de las Transnacionales.*