

Tratados bilaterales de libre comercio y acceso a la salud: El caso colombiano, entre el neoinstitucionalismo y la biopolítica

Bilateral free trade and access to healthcare. The colombian case, between institutionalism and biopolitics

Recibido: Noviembre 15 de 2012 **Aprobado:** Febrero 27 de 2013

LUIS ALEJANDRO ARÉVALO RODRÍGUEZ*

* Político de la Universidad de los Andes. Máster en Filosofía de la Universidad Michel de Montaigne –DEA– Geoestrategia Europea Universidad Paris XII. Candidato a Doctor en Filosofía Universidad Michel de Montaigne Bordeaux III. Con experiencia profesional internacional en proyectos de investigación para instituciones estatales, organizaciones multilaterales y no gubernamentales. Experiencia profesional en investigación legislativa, política pública y proyectos de inversión social en ámbitos nacionales e internacionales. Consultor en comunicaciones estratégicas y proyectos que impliquen comunidades, autoridades públicas y sector privado. Actualmente es Coordinador de la Misión de Observación Electoral para el Valle del Cauca, Director de la Carrera de Ciencia Política y de la Especialización Cultura de Paz y Derecho Internacional Humanitario en la Universidad Javeriana, Cali. También es Profesor para la Maestría de Estudios Políticos en la Universidad Javeriana, Bogotá. arevaloluis@javerianacali.edu.co

RESUMEN

Este artículo tiene el fin de abordar desde la Ciencia política, los Tratados Bilaterales de Libre Comercio, como una estrategia geopolítica de los países que los implementan para defender sus intereses políticos, económicos y culturales, mediante la implementación de la *gouvernementalité* (gubernamentalidad), lo cual incluye el desarrollo y la aplicación de tecnologías de seguridad, comprendidas dentro del marco del biopoder, aplicado al caso Colombia-Estados Unidos en el Sector Salud.

PALABRAS CLAVE

Tratados Bilaterales, Biopoder, *gouvernementalité*, seguridad, sector salud.

ABSTRACT

This paper from a political science approach intends to acknowledge Bilateral Free Trade Agreements as a strategy of the countries that implement them to defend their interests in political, economic and cultural, through the implementation of the *gouvernementalite* (governmentality), which includes the development and implementation of technologies of security, including within the framework of the BioPower, applied to the Colombia-United States case in the Health Sector.

KEY WORDS

Bilateral treaties, BioPower, *gouvernementalité*, safety and health.



1. UNA MIRADA DESDE LA CIENCIA POLÍTICA A LOS TRATADOS BILATERALES

La Ciencia Política estudia los Tratados Bilaterales de Libre Comercio como una estrategia geopolítica de los países que los implementan para defender sus intereses políticos, económicos y culturales en lo que se denomina, en términos foucaultianos, la era de la biopolítica. Por ello ya no se entienden las negociaciones comerciales en el marco de un neoinstitucionalismo, como se podría plantear en otras disciplinas como la economía o el derecho comercial internacional. Sugiere, en cambio, que la biopolítica se instrumentaliza mediante la implementación de la *gouvernementalité* (gubernamentalidad), lo cual incluye el desarrollo y la aplicación de tecnologías de seguridad, ante todo humana, coordinadas por el influjo del biopoder.

Con el advenimiento de la crisis financiera mundial, desde finales de 2006 y comienzos de 2007, asistimos la dificultad del paradigma neoliberal, que animaba el proceso globalizador iniciado durante la década de 1990. Dicha globalización promovía un discurso de reducción del radio de influencia del Estado. En general el debate sobre su tamaño se inclinaba para favorecer el advenimiento de los nuevos poderes transnacionales del sector privado y el tercer sector, y retaba en ocasiones a algunos Estados en su capacidad de atender sus compromisos con lo público.

El neoinstitucionalismo se erigía, entonces, como el nuevo modelo, y se hacían apuestas por un mundo más democrático y participativo, que permitiera que la libertad de mercados fuese el motor del desarrollo y redistribución de la riqueza, enfrentándose con la crudeza de la *realpolitik*.

Mientras tanto, en América Latina el BID y la CAF, entre otros, trataban de aplicar las fórmulas de desarrollo socioeconómico propuestas en la Ronda de Doha (cuyo objetivo, por ejemplo en el sector agroindustrial, de acabar con los subsidios agrícolas estatales, trazado para 2013, está lejos de cumplirse); hubo serias dificultades para su aplicación en nuestros países frente a la realidad de actores hegemónicos en el supuesto mercado “libre” internacional. Asimismo, en Oriente Medio, la ONU veía cómo Estados Unidos ponía en jaque el ponderado neoinstitucionalismo y el sueño de las Naciones Unidas como la supraorganización de la democracia global. Esta realidad llevó a que nuevas organizaciones multilaterales surgieran y privilegiaran regiones de interés tales como las resultantes del proceso de unificación europea, aquellas que aparecieron y se consolidaron en el

sureste asiático, y en nuestro continente ya se fortalecía la integración comercial en el cono sur.

Consecuente con lo anterior, el neoinstitucionalismo cedió terreno ante el creciente protagonismo de nuevos actores globales de importancia en el concierto de las relaciones de poder. Esto en razón de que la velocidad de los procesos políticos globales ha desbordado la capacidad institucional para atender las crecientes necesidades sociales y económicas, que ahora se plantean como problemas de la especie humana en el escenario, a manera de muestra, de nuestra relación con el cambio climático y la sostenibilidad de los sistemas de los países tradicionalmente hegemónicos. Esto frente al ascenso de protagonistas emergentes, que se materializa principalmente en la producción del conocimiento y el desarrollo de tecnologías alternativas, donde la salud y por ende la biopolítica son sus principales terrenos en disputa.

De este modo, el sector de la salud global ha visto con asombro una modificación impensable en el sistema de una de las grandes potencias: Estados Unidos. La reforma norteamericana en este tipo de sistema y la aparición del Estado como nuevo intérprete en un sector tradicionalmente dominado por la empresa privada en este país fueron aspectos que lograron darle la presidencia a Barack Obama durante el último proceso electoral. Esta reforma en la salud y el papel cada vez más relevante de los Estados europeos en la regulación de sus mercados financieros ante la crisis (que aún parece no tocar fondo) constituyen dos realidades con un factor común: el fin de la idea neoliberal de una esfera estatal de reducida influencia ante el clásico *laissez faire* de los mercados, que en su momento se planteaba como el *leitmotiv* para el orden global.

La situación de Colombia se debe entender en el marco de este momento de ruptura en el concierto del poder global (entre el 2001 y el 2012). Dicho contexto es el del debilitamiento de las instituciones multilaterales reguladoras del comercio y la economía, en primera instancia, y en general, de la institucionalidad multilateral en su capacidad para atender las crisis políticas y sociales de sus diversos Estados miembros. Esta situación se ha fomentado por una política norteamericana de repliegue en la arena geoestratégica internacional, caracterizada principalmente por su presencia en Oriente Medio y en lo que en geopolítica se denomina como la región que determina el liderazgo global (Midland, Asia central). Allí los poderes ascendientes de China, India y Rusia se han hecho presentes y han impuesto nuevas condiciones a un Estado hegemón que se ha decidido por un repliegue para ocuparse más de sus asuntos internos a partir de

la administración Obama. Colombia hace parte de ese espacio internacional en el cual Estados Unidos ha decidido confinarse.

El Tratado de Libre Comercio –TLC– se ha declarado como una clara estrategia que se enmarca en la Política de Seguridad Nacional Norteamericana. Mientras muchos colombianos creían que el negociar un TLC hacía parte de la Agenda Comercial de los Estados Unidos, el desconcierto fue mayúsculo para algunos al corroborar que en el documento titulado *The National Security Strategy of the United States of America*, firmado por el presidente Bush en Washington en septiembre de 2002, justo un año después de los ataques terroristas en Nueva York, se puede leer: “We will actively work to bring the hope of democracy, development, free markets, and free trade to every corner of the world. The events of September 11, 2001, taught us that weak states, like Afghanistan, can pose us a great danger to our national interests as strong states. Poverty does not make poor people into terrorists and murderers. Yet poverty, weak institutions, and corruption can make weak states vulnerable to terrorist networks and drug cartels within their borders” (Bush, 2002).

En un aparte de este importante documento que resume la política exterior norteamericana en cuanto a su seguridad y defensa a partir del 2002 se lee claramente la estrategia de los tratados bilaterales, así: “Move ahead with bilateral free trade agreements. Building on the free trade agreement with Jordan enacted in 2001, the Administration will work this year to complete free trade agreements with Chile and Singapore. Our aim is to achieve free trade agreements with a mix of developed and developing countries in all regions of the world. Initially, Central America, Southern Africa, Morocco and Australia will be our principal focal points” (IBP - USA (2011)). Vale la pena resaltar que lo citado previamente es producto de un documento de seguridad y defensa y no de un documento de comercio. En otras palabras, el tratado bilateral entre Colombia y Estados Unidos concerniente a este texto como una necesidad estratégica de defensa que surgió del escritorio del presidente Bush y sus asesores militares y no de altos funcionarios de la Organización Mundial del Comercio –OMC– o de los ministerios de comercio exterior de los países implicados. La idea era garantizar lo que en términos de biopolítica se conoce como bioseguridad o seguridad alimentaria, entre otros aspectos. Al firmar tratados de libre comercio con pequeños países ubicados estratégicamente, los Estados Unidos garantizan acceso a materia prima, a biodiversidad y alimentos ante cualquier situación que pueda poner en dificultades su propio aparato productivo. Por eso se sugirieron los TLC

con Jordania, Marruecos, países de Centroamérica y algunos países de Suramérica ubicados estratégicamente, como Chile, Ecuador y Colombia.

2. SOBRE LA NEGOCIACIÓN DE ESTE TRATADO

Los economistas que defienden el libre comercio y la globalización, tales como Stiglitz o Krugman, afirman que un Tratado de Libre Comercio debería reducirse a tres simples aspectos: 1. Desmonte de barreras arancelarias al comercio; 2. Desmonte de subsidios estatales a los sectores que competirán en el mercado internacional, y finalmente, 3. Desmonte de las barreras no arancelarias en el comercio. “Nuestro” TLC desarrolla su contenido en más de 1.200 páginas, y por lo menos en cuanto a los desmontes de los subsidios o de la reducción de barreras no arancelarias al comercio no se leen en manera alguna los ideales del libre comercio planteados por los gurús de la economía.

El equipo negociador de Colombia se preparó de la mejor manera para enfrentar la gran complejidad de temas que puso sobre la mesa Estados Unidos. Se partió, entonces, de dos supuestos que ahora parecen ser equivocados. Primero, que la alianza estratégica de Colombia con los Estados Unidos en su lucha contra el narcotráfico le daría alguna ventaja estratégica en la mesa de negociación comercial; segundo, que la posibilidad de la negociación se planteaba en un escenario simétrico (posteriormente se reconoció que esta negociación fue asimétrica). Asimismo, cabe resaltar que el equipo negociador colombiano se presentó con una mentalidad de quien va a negociar “un acuerdo comercial”, lejos de imaginarse el origen político y estratégico de la “negociación” que estaba a punto de enfrentar. Por esta razón es fácil intuir las razones por las cuales el equipo negociador de Colombia renunció, prácticamente en su totalidad, a continuar con las negociaciones de este TLC al punto de obligar al presidente Uribe a reconfigurar su equipo negociador casi que en su totalidad; por ejemplo, Luis Guillermo Restrepo, exasesor del Invima, afirmó que renunció al equipo negociador pues “la negociación está siendo mal manejada” y porque “no se habló al país desde el principio con la verdad” (Restrepo, 2005).

Al referirnos a la mentalidad del equipo negociador frente al narcotráfico es importante resaltar que durante la permanencia del Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act –ATPDEA–, que constituía el factor fundamental mediante el cual Estados Unidos reconocía la lucha de Colombia contra el narcotráfico, permitiendo que ingresaran a su país productos agroindustriales tales como el café o las flores, a una tasa arancelaria inexistente, estaba por vencer justo du-

rante la época en que se negociaba el TLC. El Presidente Bush prometía que no habría traumatismos en la Agenda Comercial Estados Unidos - Colombia, la cual, vale la pena mencionar, arrojaba una balanza comercial positiva para nuestro país (está claro que después de la ratificación e implementación del TLC la balanza comercial ya no será positiva para Colombia, pues ingresarán muchos más productos norteamericanos a nuestro país que los productos colombianos que enviaremos nosotros a Estados Unidos) y en Colombia el presidente Uribe consideraba que el TLC era una especie de prolongación infinita del ATPDEA.

Como parte de la política exterior norteamericana de repliegue, la reducción de los aportes económicos al Plan Colombia, instaurado durante el Gobierno Pastrana, y el fin del ATPDEA son un claro retroceso en el principio de corresponsabilidad en la lucha contra el narcotráfico.

Sobre los aspectos críticos de la negociación se evoca a continuación un trabajo realizado en el seno de la Unidad de Trabajo Legislativo de la entonces senadora Cecilia López Montaña, quien tuvo la responsabilidad de presentar la ponencia del Partido Liberal para el debate del TLC durante el periodo legislativo 2006-2010, en la cual me desempeñé como Jefe de la Unidad y tuve a mi cargo la redacción y construcción del capítulo denominado “Aspectos críticos de la negociación”.

3. ASPECTOS CRÍTICOS DE LA NEGOCIACIÓN

Para entender el verdadero impacto del TLC en la economía nacional y en la calidad de vida de los colombianos es preciso subrayar los principales sectores que se verán afectados con lo que se firmó. Temas que generaron polémica a través de todo el proceso de negociación como la propiedad intelectual, el sector agropecuario, el mercado laboral, la inversión extranjera, las compras y la contratación pública, el comercio transfronterizo de servicios, el impacto en las telecomunicaciones y lo acordado en relación con la solución de controversias se revisarán y analizarán a continuación para tener suficientes elementos y así poder concluir sobre la conveniencia o inconveniencia de la ratificación de este tratado.

4. PROPIEDAD INTELECTUAL

Cuando se pone en discusión el tema de propiedad intelectual el grueso del público entiende que es la lucha entre medicamentos producidos en el país con

menores costos, o genéricos, y aquellos de marca, más costosos, que ofrecen las grandes multinacionales farmacéuticas. Pero esto es mucho más complejo. Se trata, en términos sencillos, de la privatización de lo que se denomina “bienes públicos”, entre los cuales está el conocimiento, por la vía de los derechos privados y del régimen de propiedad intelectual.

Debe recordarse una de las frases más famosas de Pascal Lamy, el entonces director de la OMC: “Es el acceso a la tecnología y a sus nuevos avances lo que determina el fracaso o el éxito económico de un país en la época presente” (Pascal, 2007). De lo que realmente se trata la propiedad intelectual es de contraponer el derecho privado de quienes ahora generan y poseen la tecnología y tienen patentados estos productos que tienen que ver con la salud, la alimentación, los nuevos desarrollos educativos, la tecnología, las comunicaciones, con el derecho público a tener acceso a ellos.

La cuestión radica entonces en que el derecho intelectual predetermina la oferta de bienes públicos antes mencionados que por su misma naturaleza deben ser accesibles para toda la población del mundo, pobres y ricos. Este debate sobre la propiedad intelectual, librado hace muchos años en países desarrollados, se presenta en el caso colombiano a través de este tratado y nos arroja una duda que es necesario analizar: ¿Está Colombia preparada para pasar de una sociedad del saber y la cooperación a una donde se controlan las fuentes mismas de la innovación? Para hacerlo se analizará el impacto sobre lo negociado en dos temas álgidos: la salud y la biodiversidad.

5. TLC Y SUS RIESGOS PARA LA SALUD PÚBLICA

Un problema fundamental en el tema de la propiedad intelectual se relacionaba con el impacto que podría tener en el acceso de los colombianos a los medicamentos. Según Germán Holguín, en la negociación hubo grandes concesiones de Colombia a las multinacionales farmacéuticas, todas concebidas para demorar la entrada al mercado de los medicamentos genéricos y asegurar a las transnacionales la posibilidad de mantener altos precios de monopolio durante más tiempo.

Según el congresista estadounidense Henry A. Waxman, en un reporte titulado “Tratados de comercio y acceso a los medicamentos bajo la administración Bush” (Waxman, 2005), la concesión y la extensión de patentes están impidiendo a los países en desarrollo adquirir medicinas esenciales a precios accesibles.

Esta política del gobierno Bush va en contra de los acuerdos internacionales ratificados por Estados Unidos, notablemente en la ronda de Doha. Esta es una de las razones actuales por las cuales la mayoría demócrata del Congreso estadounidense exige un cambio en la política comercial de su país, en especial en sus tratados bilaterales con los países en vía de desarrollo.

En el caso concreto de este tratado, las limitaciones que la OMC impuso de un máximo de veinte años para las patentes podría el Gobierno colombiano extenderlas desde veintiuno hasta veinticuatro años en algunos casos. El efecto de la concesión de patentes y la extensión del tiempo de éstas tendrían como consecuencia un incremento del 11 % en el precio general de los medicamentos. Esto equivaldría a que para poder mantener el mismo nivel de acceso actual a medicamentos, el Estado debería llegar a incrementos de 240 millones de dólares anuales en los próximos diez años. Por otro lado, según Germán Holguín (2007), al finalizar una patente el precio del fármaco cae entre el 22 % y 80 %, según el número de competidores que entran al mercado.

En Colombia los medicamentos competidores en forma de genéricos cuestan la cuarta parte que sus pares de empresas internacionales en promedio, y en casos particulares, hasta 35 veces menos.

Además de la posibilidad de extender el tiempo de las patentes, la preocupación radica en que las nuevas provisiones aceptadas por Colombia con el Tratado podrían reforzar la protección que se otorga a las patentes de los medicamentos en tres aspectos, principalmente: a) Por medio de la protección de datos de prueba; b) Por medio del vínculo en la oficina sanitaria, y c) Por la posibilidad de otorgar patentes a los productos de segundo uso.

6. DATOS DE PRUEBA

Otra forma de otorgarle protección a los productos es mediante la defensa de los datos de prueba. Según disponía el texto original del Tratado, mediante esta cláusula una multinacional podía proteger su trabajo ya que tiene la exclusividad del proceso investigativo de sus productos por cinco años. Esto quiere decir que sólo la empresa que inventó un determinado producto puede hacer la investigación sobre la eficacia de tal producto aunque no haya obtenido su respectiva patente.

Esto, según la Asociación de Industrias Farmacéuticas Colombianas –Asinfar–, se convertiría en una segunda opción de protección que podrían usar las grandes

empresas cuando aún no han obtenido la patente de alguno de sus productos. Esta cláusula no le permite a la autoridad sanitaria otorgar el registro a un genérico basado en la prueba de seguridad y eficacia que anteriormente le presentó el innovador, sino que el productor de dicho genérico debe presentar sus propias pruebas de eficacia y seguridad de la sustancia si quiere comercializar su producto. Esto, teniendo en cuenta el costo de realizar las pruebas, se convierte en una barrera más para las empresas locales.

Aunque es cierto que este sistema de protección con exclusividad fue establecido en Colombia mediante el decreto 2085 de 2002 (Ministerio de Salud, 2002). —el cual de hecho fue declarado inaplicable por el Tribunal Andino de Justicia mediante sentencia del año 2005— (Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, 2005). El hecho que lo contuviese el Tratado le daba un carácter definitivo y no derogable, como podría ocurrir con el decreto. Para cerrar este punto cabe anotar que los datos de prueba relativos a productos agroquímicos tendrían una protección de diez años. La regla vigente en Colombia es de cinco años.

Con el protocolo modificadorio se logró una situación contraria a lo planteado en un primer momento y como resultado se dieron “condiciones más estrictas para acceder a la protección de los datos de prueba y, por lo tanto, más posibilidades de que haya genéricos en el mercado”, según lo señaló en su momento el Ministerio de Comercio colombiano. (Mincomercio Prensa, 2007).

7. LINKAGE

Una nueva forma de protección es el vínculo en la oficina sanitaria por intermedio del Linkage. Esta concesión radica en vincular las actuaciones del Invi-ma con la Superintendencia de Industria y Comercio. La figura obliga a que la Superintendencia publique un listado de los productos que están solicitando una patente para que cualquiera pueda acceder a una información que anteriormente era clasificada, lo cual podría propiciar que un tercero con intereses comerciales pueda entrar a la disputa de la patente descalificando el trabajo de la empresa que solicita dicha patente. Esto último podría haber generado un choque de intereses en el cual las empresas que tengan un mayor poder económico podrían hacer prevalecer sus intereses mediante el uso de estrategias legales, como lo mencionó sobre el Protocolo Modificadorio Germán Holguín de Misión Salud (Holguín, 2007).

Algo que destacar en el Protocolo Modificatorio es que esta figura la convierte en optativa en el caso de aprobación por referencia. Sustituyendo la figura original, el protocolo consagró varios compromisos: primero, ofrecer procedimientos de toda índole, esto es, administrativos o judiciales, que faciliten la solución de futuras disputas en razón de trasgresiones de los derechos de patentes; segundo, disponer de medidas cautelares y provisionales que permitan impedir la infracción de patente alguna; tercero, disponer de un sistema adecuado que permita advertir al propietario de una patente la intención de registro por un tercero, y finalmente, brindar tiempo suficiente para impedir la salida del competidor al mercado.

8. PATENTES A PRODUCTOS DE SEGUNDO USO

Como último punto, la preocupación se extiende a que en el Tratado no se hizo explícita la prohibición a las patentes de segundo uso. Esto podría implicar que eventualmente las empresas puedan hacerle modificaciones sutiles a los productos que se encuentran en el mercado y obtener una protección en forma de patente a un producto que realmente no es original. La prohibición a este tipo de prácticas debe ser expresa en todos los tratados, ya que al no quedar definida, las grandes multinacionales pueden hacer presión para lograr un acuerdo al respecto en favor de sus intereses.

9. IMPACTO EN EL MEDIANO Y LARGO PLAZO

Para tener una idea del impacto en el mediano y largo plazo en el sector salud es importante señalar las estimaciones de Germán Holguín en su estudio “TLC y medicamentos: La verdad sobre lo negociado” (Holguín, 2007). Según este estudio, los medicamentos provenientes de las grandes multinacionales farmacéuticas que hoy representan el 4% del mercado nacional pasarán a tener una representación del 50% en 2010 y más del 60% en 2020. Esto podría llevar un alza en el precio de medicamentos, llegando a más del 40% en 2020. Esto se traduce en que si el Gobierno desea mantener el mismo nivel de consumo debe incrementar el gasto en medicamentos hasta llegar a un aumento de 500 millones de dólares anuales hacia el 2010 y mil millones para el 2020. Si no se aumenta el gasto en medicamentos, según el mismo Holguín, esto conllevaría una reducción de alrededor 30% en 2010 y más de 40% hacia el 2020 del consumo de estos bienes esenciales.

En relación con el VIH/sida el precio de los antirretrovirales (producto vital para la buena salud de quienes padecen la infección) podría subir gradualmente hasta llegar a un 42% en 2020. Como consecuencia, anota el autor, el gasto en estos productos se incrementará en más de 13 millones de dólares anuales, sin los cuales perderán acceso a estos más de 3.000 personas al año hacia el 2010 y más de 12.000 hacia el 2020.

Por último cabe señalar que, de acuerdo con Holguín, la industria nacional de genéricos se verá afectada dramáticamente de aprobarse todos los mecanismos de protección descritos anteriormente. Esta industria hoy abastece el 67% del mercado nacional.

10. TLC Y SUS RIESGOS PARA LA BIODIVERSIDAD

El texto del tratado deja en claro que cada parte (cada país que firme el TLC) deberá permitir las patentes para plantas y animales. A este respecto, ¿cuál es el planteamiento de Estados Unidos? Específicamente en lo que son patentes de invención Estados Unidos trata de conseguir que sea posible patentar materia viva, componentes de material biológico e indirectamente –aunque en algunos casos muy directamente– conocimientos de pueblos originarios, que pudieran estar asociados a la biodiversidad.

Cuando se habla de materia viva nos referimos a plantas, animales y componentes de animales, ya sean células, proteínas y secuencias de ADN. En este campo no hay que olvidar que Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Venezuela están entre los diez países de mayor biodiversidad del mundo.

Ahora cabría la pregunta: en el marco de los acuerdos sobre derechos de propiedad intelectual adoptados en la OMC, ¿es posible patentar, es decir, adquirir derechos de propiedad sobre plantas, animales y material genético en general?

En la OMC el acuerdo que regula la propiedad intelectual y específicamente las patentes de invención es el Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS, por sus siglas en inglés) (World Trade Organization, 1994). Éste provee cierta flexibilidad, dado que los países conservan la facultad de excluir las patentes sobre animales y plantas. Sin embargo, lo que Estados Unidos trataba de hacer es imponer lo que algunos denominan un TRIPS plus, es decir, ir más allá de los estándares internacionales, precisamente para patentar directamente lo que son animales, plantas y sus componentes.

En teoría la manera como debería funcionar el sistema de propiedad intelectual, en términos conceptuales, es que lo que ya existe en la naturaleza no se puede patentar. De este modo una planta o un animal no son patentables. La manera como lo interpretan en Estados Unidos es que si se le hace alguna modificación a una planta, animal o microorganismo, esa modificación lo convierte en algo nuevo, y con esa interpretación suponen que se trata de una invención perfectamente patentable. Lo mismo ocurre con los componentes de las plantas o animales.

Lo delicado del asunto de patentes de seres vivos es que son famosos los casos de patentes concedidas en Estados Unidos a productos de la biodiversidad andina y amazónica, como la ayahuasca, la maca y la quinua, pasando por encima de las normas de dichos países. Esto constituye un flagrante caso de biopiratería. Por lo anterior se considera indispensable que el Gobierno estadounidense se comprometa seriamente en la lucha contra la biopiratería antes de hacer cualquier esfuerzo por lograr la patente de seres vivos en tratados como éste.

Colombia, por ser el segundo país con mayor biodiversidad, cuenta con culturas indígenas que han convivido con su medio ambiente y han desarrollado un extenso y preciso conocimiento de los usos y propiedades que ofrece la naturaleza. Estas culturas extraen medicinas, alimentos, propiedades químicas, productos y hasta cosméticos, lo que ha llevado a que con el TLC este tipo de medicinas y propiedades químicas desarrolladas por los indígenas se hagan vulnerables de ser explotadas por las industrias estadounidenses y sin un eficiente método legal de protección, ya que se ha suscitado el interés de industrias y multinacionales de acceder a estos recursos genéticos, en especial las industrias farmacéuticas y químicas, quienes generan enormes ganancias económicas de sus actividades.

Desafortunadamente, a pesar de que los recursos genéticos son valorados y existen métodos legales de protección sobre ellos a nombre de quien los “descubra” (derechos de propiedad intelectual), esto no cobija el conocimiento tradicional. Los derechos de propiedad intelectual incluyen patentes, derechos de autor y marcas registradas. Estos derechos se basan en la propiedad individual y se reglamentan en términos occidentales. Por lo tanto, los conocimientos tradicionales no pueden protegerse con reglamentación actual de la propiedad intelectual ya que no existen registros que prueben su existencia (se transmiten en general por cultura oral) y no existen estudios científicos occidentales que demuestren el conocimiento de las propiedades utilizadas. Estos son conocimientos colectivos y no individuales. En este contexto los conocimientos tradicionales y sus productos relacionados no pueden ser protegidos legalmente de la apropiación de industrias, multinacionales

o individuos que usen métodos científicos y apliquen derechos de propiedad intelectual sobre ellos.

En cuanto a los cultivos transgénicos, en el mundo existen fuertes cuestionamientos y evidencias sobre los riesgos e impactos de los cultivos y alimentos transgénicos sobre el ambiente, la biodiversidad y los efectos socioeconómicos de los países y las comunidades locales. Este tema plantea muchos interrogantes ¿La alimentación con productos transgénicos no ocasionará cambios genéticos en la especie humana? No hay experiencia suficiente en algo que requiere estudios detenidos y de muy larga duración. Es tal la importancia de este planteamiento que varios países europeos no han aprobado la importación y consumo de los transgénicos hasta que se compruebe su inocuidad en el largo plazo.

En materia legal cabe resaltar que Estados Unidos firmó el Convenio de Río –Convenio sobre la Diversidad Biológica de 1992– (Naciones Unidas , 1992), pero a la fecha no lo ha ratificado. En el Artículo 1 se establece que habrá una “participación justa y equitativa en los beneficios que se deriven de la utilización de los recursos genéticos, mediante, entre otras cosas, un acceso adecuado a esos recursos y una transferencia apropiada de las tecnologías pertinentes”. No obstante lo anterior, sin una ratificación del tratado no se puede esperar que los empresarios estadounidenses estén obligados a respetar este dictamen.

Por su parte, la política de diversidad biológica colombiana se encuentra enmarcada a nivel regional con la Decisión Andina 391 de 1996 (Comunidad Andina , 1996) y 436 de 1998 (Comunidad Andina , 1998) . La 391 de 1996 establece un régimen común sobre acceso a los recursos genéticos. En este aspecto se presenta una clara asimetría en términos jurídicos.

11. SECTOR AGROPECUARIO

Se ha repetido que lo que se ha perdido en materia de propiedad intelectual se ha ganado en acceso al mercado de nuestros bienes primarios. ¿Qué tan cierto es eso? En un principio, el entonces ministro de Agricultura Carlos Gustavo Cano encargó la elaboración de un estudio detallado del sector agropecuario colombiano para afrontar la negociación con algunos elementos de juicio. Este estudio estaba encaminado a plantear unos objetivos, lineamientos y temas sensibles para que fueran tenidos en cuenta durante la negociación. En materia de la negociación del TLC el trabajo planteó como objetivo central “la consecución del más amplio acceso de todos los productos del ámbito agropecuario al

mercado estadounidense, libre de barreras arancelarias y no arancelarias, y el mantenimiento de instrumentos de defensa y estabilización de los ingresos de los productores colombianos” (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2004).

12. UN TRATADO INEQUITATIVO, ASIMÉTRICO Y NO RECÍPROCO

Después de analizar lo que se negoció en este sector y cómo se hizo, es clara la preocupación, pues se considera que es un proceso inequitativo, asimétrico y no recíproco.

En efecto, lo que se acordó tras la negociación no cumplió con los objetivos del país, puesto que los Estados Unidos mantuvieron su política de protección y estabilización a la agricultura a través de las ayudas internas a la producción, mientras Colombia aceptó desmontar el Sistema Andino de Franjas de Precios y el Mecanismo Público de Administración de Contingente para las importaciones originarias de los Estados Unidos. Tampoco fue posible incluir en el tratado un mecanismo sustituto del sistema de franjas, como hubieran sido las medidas de salvaguardia de precios con vigencia durante la permanencia del Tratado.

En ese mismo sentido, los estadounidenses no aceptaron la inclusión de una cláusula que permitiera revisar el programa de desgravación de algunos productos en el caso de que ellos decidieran aumentar los niveles de las ayudas internas que actualmente otorgan a sus bienes agropecuarios. Ante estas circunstancias, se dejó expuesta la producción nacional agropecuaria a una competencia inequitativa frente a las exportaciones subsidiadas de los Estados Unidos, sin lograr contraprestación alguna de dicho país en esta materia, como hubiera sido el caso del establecimiento del “Fondo de Reversión” con recursos estadounidenses, incluido como uno de los intereses prioritarios del Ministerio de Agricultura en la negociación.

Por si fuera poco, lo acordado en materia agrícola contiene dos aspectos adicionales claramente inequitativos y no recíprocos. En primer lugar, el gobierno estadounidense decidió también excluir el programa de liberación al azúcar y los productos con alto contenido de azúcar no listos para el consumo y no aceptó exclusión alguna por parte de Colombia.

En segundo lugar, el país aceptó otorgar a los Estados Unidos una cláusula de preferencia no recíproca, que obliga a extenderle a dicho país toda preferencia arancelaria que le conceda a cualquier otro país con el que suscriba acuerdos a

partir del 27 de febrero de 2006, en caso de que tal preferencia sea mejor que la otorgada a través del TLC.

El carácter unilateral y la falta de reciprocidad de una cláusula como la acordada claramente van en contra de los principios constitucionales. Además, existían razones suficientes para que la cláusula fuera al contrario, es decir, a favor de Colombia y no recíproca para los Estados Unidos, teniendo en cuenta que el grueso de las preferencias otorgadas a Colombia correspondieron a beneficios previamente alcanzados (ATPDEA), mientras que las concesiones dadas a los Estados Unidos le generarán a dicho país beneficios comerciales nuevos en todos los productos.

A manera de ejemplo de un escenario hipotético futuro de negociación comercial, no tendría ninguna lógica económica o comercial que Colombia quisiera otorgarle un acceso rápido a las importaciones de carne de pollo del socio con el que está negociando, por cuanto en el mismo no existirían las distorsiones de consumo del mercado estadounidense, con la expectativa de que dicho acceso le pudiera generar una contraprestación equivalente en algún producto de interés exportador, pero que no pueda llegar a hacerlo por la obligatoriedad de tener que extenderle dicho beneficio a los Estados Unidos. Igualmente, no tendría presentación si en un futuro dicho país decide incluir la cadena azucarera en el programa de desgravación que acuerde con algún otro socio comercial, sin tener que extenderle tal tratamiento a las exportaciones colombianas.

Adicionalmente, lo negociado en el capítulo agrícola del TLC tiene más implicaciones de carácter asimétrico en contra de Colombia y a favor de los Estados Unidos. De una parte, el país ofreció unos contingentes libres de aranceles para las importaciones desde los Estados Unidos por un volumen superior a 2.500.000 toneladas, mientras que sólo obtuvo de dicho país contingentes equivalentes a 68.000 toneladas de productos agropecuarios. Estas concesiones implicarán que los Estados Unidos podrán aumentar sus exportaciones actuales a Colombia desde la implementación del Tratado en una proporción mayor a la colombiana. Según el estudio de Garay, Barberi y Cardona (Garay, et al., 2007) los aumentos en las ventas externas estadounidenses podrían ascender a 30%, mientras que las colombianas sólo se incrementarían en un 10%.

De otra parte, en uno de los asuntos de mayor interés ofensivo de Colombia en la negociación agropecuaria referente al manejo de las medidas sanitarias y fitosanitarias, lo finalmente negociado implicará beneficios certeros para los ex-

portadores estadounidenses y únicamente expectativas de posibles avances para los colombianos.

En efecto, las cartas adjuntas intercambiadas en esta materia contienen exigencias muy claras para Colombia en materia de acceso a las exportaciones de productos cárnicos de los Estados Unidos. Además de la claridad de los compromisos asumidos por el país, sorprende que estos se hayan establecido como medidas y productos específicos (enfermedades asociadas a la carne de res y de pollo), teniendo en cuenta que los negociadores estadounidenses se negaron a incluir compromisos a su cargo de tipo similar, aduciendo que en un acuerdo bilateral no podían abordarse estas materias, las cuales debían circunscribirse a los avances en la agenda multilateral.

Así, lo contenido en la carta adjunta en materia sanitaria y fitosanitaria del Gobierno estadounidense se caracteriza por tener un lenguaje condicional y poco afirmativo, y de lo allí establecido no se derivan compromisos taxativos a favor de Colombia, como era de esperarse en una negociación de temas normativos.

Esta asimetría puede comprobarse al analizar lo expuesto por el gremio ganadero de los Estados Unidos (National Cattlemen's Beef Association), el cual afirmó que el tratado con Colombia es el mejor acuerdo comercial suscrito por los Estados Unidos en lo que se refiere al sector cárnico y que la clave para aumentar el acceso al mercado colombiano está en las cartas anexas en materia sanitaria y fitosanitaria. De igual manera, señala que no espera impacto alguno de exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos, pues no prevé que el país logre alcanzar el estatus sanitario requerido para exportar (Truitt, Jay (2006).

A pesar de las anteriores circunstancias, lo acordado en esta materia ha sido catalogado, tanto por el Gobierno como por el sector privado, como uno de los logros principales de la negociación agropecuaria, calificación que aparentemente se sustenta principalmente en el hecho de que lo contemplado en el TLC con Colombia no ha sido incluido en ningún otro acuerdo suscrito por los Estados Unidos.

Al respecto, cabría preguntarse si los países centroamericanos requerían con el mismo interés de Colombia la eliminación de barreras sanitarias y fitosanitarias injustificadas para el comercio de frutas y hortalizas, teniendo en cuenta que en el año 2005 exportaron un valor superior a los US\$ 600 millones en este tipo de productos hacia los Estados Unidos, en comparación con los US\$ 5 millones enviados por Colombia, o si Australia tenía interés en eliminar las restricciones a

las exportaciones de carne de res, habida cuenta de que en el 2005 logró vender a los Estados Unidos un valor de US\$ 1.200 millones, mientras que Colombia no consiguió enviar ni una tonelada de carne a dicho mercado.

Además de no haber logrado los intereses prioritarios del país en la negociación agropecuaria, tampoco se obtuvieron resultados satisfactorios en otros objetivos. En efecto, no se logró eliminar los subsidios a las exportaciones que los Estados Unidos les otorgan a través de los programas de créditos, ni se obtuvo el Fondo de Reconversión para el sector agropecuario colombiano financiado con recursos estadounidenses, y tampoco se pudieron incluir entre las funciones del Comité de Comercio Agrícola del Tratado aquellas que el país consideraba necesarias para que tuviera una verdadera utilidad y para que sus recomendaciones tuvieran carácter vinculante.

Adicional a las anteriores consideraciones, se puede afirmar que las características de inequidad y asimetría en contra de Colombia y a favor de Estados Unidos no sólo se encuentran al analizar lo negociado entre ambos países, sino que se refuerzan al comparar lo acordado por otros países que han suscrito TLC con los Estados Unidos.

En efecto, Colombia no logró exclusión alguna del programa de desgravación para productos sensibles del sector agropecuario, mientras que Chile obtuvo la exclusión recíproca del azúcar y las glucosas; Marruecos, la de la cadena del trigo y la carne de res; Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras, la del maíz blanco; Costa Rica, la de la papa y la cebolla, y Jordania, la del tabaco. Tampoco pudo obtener un mecanismo de salvaguardia especial agropecuaria de precios permanente, como el logrado por Marruecos para los cuartos traseros de pollo, y ni siquiera pudo incluir salvaguardias de precios de carácter temporal, como en el caso de dicho país o de Chile. Además, Colombia y Perú fueron los únicos países con los cuales Estados Unidos obtuvo una cláusula de preferencia no recíproca de carácter general para el sector agropecuario.

Finalmente, respecto a los países centroamericanos, Colombia otorgó una mayor proporción del comercio actual en el tratamiento de desgravación inmediata en la época de la negociación (95% vs 69%), e igualmente brindó una mayor posibilidad a los Estados Unidos de aumentar las exportaciones una vez implementado el acuerdo mediante los contingentes otorgados (30% vs 8%), según lo denotan fuentes oficiales. Las anteriores concesiones no se vieron contrarrestadas con un mayor acceso relativo de las exportaciones colombianas respecto al logrado por los países centroamericanos, sino lo contrario.

13. ARGUMENTOS DEL GOBIERNO EN EL DEBATE Y SUS INCOHERENCIAS

Con respecto a lo que se ha debatido en las comisiones conjuntas de Senado y Cámara, es importante mencionar que el ministro de Agricultura y Desarrollo Rural de entonces manifestó que había considerado que la negociación había sido equitativa. El ministro utilizó varios argumentos para sustentar su tesis.

En primer lugar el exministro Andrés Felipe Arias arguyó que aunque Colombia había renunciado a la aplicación del sistema de franjas frente a los Estados Unidos, los dos países habían conservado la posibilidad de utilizar ayudas internas a la producción. En el mismo sentido afirmó que la salvaguardia especial agropecuaria era un sustituto adecuado de dicho sistema. Sostuvo también que había grandes posibilidades de que en el marco de las negociaciones multilaterales en la OMC se redujeran hasta en un 50% las ayudas internas estadounidenses y que no era cierto que en todos los tratados los Estados Unidos hubieran aceptado exclusiones, dado que en el suscrito con Chile no se consideran exclusiones. Finalmente, justificó la cláusula de preferencia sosteniendo que ésta era una justa compensación, ya que los Estados Unidos habían otorgado a Colombia el 99% del valor de las exportaciones agropecuarias en la canasta de desgravación inmediata (Universidad Eafit). En cuanto a esta argumentación, se encuentra en discrepancia con cada uno de los puntos y expresa su total acuerdo con los argumentos que al respecto expusieron los investigadores Garay, Barberi y Cardona en su investigación sobre el tema.

Aunque es cierto que los dos países tienen la posibilidad de utilizar ayudas internas, la capacidad económica de los dos es bastante diferente. Para hacerse una idea, es de resaltar que el monto de ayudas internas directas al sector alcanza el 39% del PIB agropecuario estadounidense, en comparación con un 3% en el caso de Colombia, según datos del Ministerio de Agricultura colombiano.

Con respecto al argumento de la salvaguardia cabe anotar que el objetivo de este mecanismo es proteger la producción contra las importaciones excesivas y no contra precios bajos. Por esto no resulta un sustituto adecuado del sistema de franjas de precios. También hay que tener en cuenta que el nivel de restitución arancelaria no es del 100% durante todo el periodo de transición y que su vigencia está restringida a este periodo, mientras que las ayudas internas de los Estados Unidos pueden durar mucho más que este término.

Por otro lado, referente a la supuesta reducción de las ayudas internas de los Estados Unidos, debe señalarse que la ronda Doha está estancada y que por el

momento no existe una oferta no condicionada de los estadounidenses para la disminución de su ayuda interna. Sobre las exclusiones es de anotar que a Chile sí se le permitió excluir técnicamente a todo el sector azucarero y, para poner otro ejemplo, en el tratado suscrito con Marruecos se permitieron exclusiones para dos sectores importantes del sector agropecuario del país: la carne de res y toda la cadena de trigo.

En relación con el último punto argumentado por el ministro, la cláusula de preferencia no recíproca no es una compensación adecuada a la desgravación inmediata, puesto que si se compara el acceso libre de aranceles concedido por Colombia a los Estados Unidos desde el primer día de vigencia del tratado se constata que esta desgravación ascendería al 124%. A este respecto, Estados Unidos liberó inmediatamente a los países centroamericanos el 100% de sus exportaciones sin exigirles la cláusula de preferencia no recíproca.

14. SUBSECTORES CRÍTICOS PARA EL AGRO ANTE EL TLC

Es necesario mirar lo que efectivamente se logró en la mesa de negociación en relación con los principales productos de este sector.

En el caso del arroz, en junio de 2005 la oferta de Colombia era permitir el ingreso sin aranceles de 27.000 toneladas de arroz blanco, imponer 80% como arancel de castigo para cantidades mayores y permitir que esa cantidad de arroz libre de impuestos creciera a un ritmo de 3,5% por año hasta durante veinte años, al cabo de los cuales de todos modos quedaba un impuesto para las importaciones del 25%, que se conoce como arancel residual.

Para el cierre de las negociaciones, el monto inicial de toneladas libres de impuestos subió a 79.000, más de tres veces lo ofrecido hace 4 meses. El ritmo de crecimiento anual de esa cantidad pasó al 5%. El plazo para llegar al pleno comercio, con arancel del 0%, bajó a diecinueve años y, pese a que el arancel de castigo se mantuvo, solamente operará para los primeros diez años, en tanto el arancel residual del 25% también se entregó.

En el maíz se puede ver que de un ofrecimiento de ingreso a Colombia de 500.000 toneladas de Estados Unidos libres de impuestos en septiembre de 2005 se pasó a una cifra final de 2 millones. En septiembre de 2005 también se ofreció aprobar que esa cuantía sin aranceles creciera año por año al 3,5%, y el impuesto con el que se castigarían las importaciones mayores a la cuota permi-

tida, que antes se había puesto entre 70% y 60%, bajó al 25%, que es una suma igual al porcentaje al cual se vende el grano estadounidense por debajo de su costo, lo cual hace que en la práctica el efecto real de tal gravamen sea nulo. Adicionalmente, aunque durante toda la negociación el Gobierno se comprometió a mantener el Mecanismo Público de Administración de Contingentes (MAC) para este producto, al final se acordó una administración de primer llegado - primer servido para la cuota otorgada.

En relación con la carne de pollo la problemática del sector se centra en la amenaza que representa la importación masiva de cuartos traseros de pollo (leg quarters) derivada de los resultados de la negociación de este acuerdo. Éstos han sido considerados un “desecho” en el mercado estadounidense, de tal forma que tienen un precio de saldo en el mercado internacional.

Uno de los puntos neurálgicos del acuerdo se relaciona con la exportación de cuartos traseros de pollo condimentados. Mientras el Gobierno negoció un periodo de desgravación de dieciocho años y un arancel de 164% para los cuartos traseros de pollo sin condimentar, los cuartos traseros condimentados tendrían un arancel extra cuota de 70% durante diez años, con una desgravación lineal hasta llegar a cero en el año dieciocho.

Según el gremio, aun con la presencia del IVA, esto permitirá la entrada masiva de cuartos traseros de pollo desde el primer día de vigencia del acuerdo. Partiendo de su experiencia arguyen que condimentar o adobar un pollo es un proceso sencillo que no representa para nada un valor adicional sobre el valor del producto crudo.

Para el caso del algodón, en julio de 2005 se había fijado para las fibras largas y medias –las de mayor producción en el país– que toda importación tendría un impuesto del 10%, que se llevaría a cero en cinco años disminuyendo de manera proporcional en ese lapso. En la negociación se acordó su ingreso libre en cualquier volumen desde el primer año de vigencia del TLC, así como ya se había hecho con el trigo y la cebada. En relación con el frijol, las 6.000 toneladas libres de arancel que se habían ofertado en junio de 2005 se volvieron 15.000 en febrero de 2006, y el plazo de veinte años que se había considerado para llevar a cero el arancel del 60% se convirtió en la mitad, diez años.

En el sector porcicultor la situación es también bastante dramática. En septiembre de 2005 las partidas de productos de porcicultura se ofrecieron con algunas salvaguardias y se hablaba de desgravaciones desde el 70% a quince y veinte

años. Con la firma del tratado este plazo se volvió de cinco años y el máximo arancel quedó en el 30%, aunque es conocido que la carne de cerdo de Estados Unidos es precisamente un 30% más barata. Ante esta negociación, Freddy Velásquez, presidente de la Asociación Nacional de Porcicultores, dijo: “El sector porcicultor tiene un sentimiento de frustración por lo negociado en carne de cerdo con Estados Unidos [...] los efectos negativos sobre la producción nacional se podrían observar a partir del año tres” (Moir).

Como último punto cabe resaltar que según el estudio de Garay, Barberi y Cardona se concluye que las pérdidas previsible con el Tratado solo se podrían compensar a largo plazo si el valor de la producción agropecuaria aumentara entre unos US\$ 900 y US\$ 1.400 millones al año, lo que equivale a más que duplicar las exportaciones que se han alcanzado en virtud del ATPDEA. Además, dicha expansión recaería sobre los sectores de frutas y hortalizas y de carne de res, para los cuales no es nada claro su acceso al mercado estadounidense ante las condiciones negociadas en materia sanitaria y fitosanitaria, así como sobre el sector de biocombustibles, que aunque cuenta con potencialidades importantes en el país, ni el propio Gobierno ha podido sustentar que es capaz de generar un crecimiento de la magnitud señalada.

Por todas las razones anteriormente expuestas es preocupante por las nefastas consecuencias que tendrá para el campo colombiano la firma de este tratado. Los efectos en los productos sensibles ya están estimados y se puede concluir que fue éste un capítulo que se negoció evidentemente desconociendo los principios de equidad y reciprocidad.

15. A LO HECHO PECHO

El país ha soportado un conflicto armado durante más de cincuenta años y ha sometido su política exterior y su agenda internacional a la voluntad del Hegemón del Norte, lo que en nuestras clases de política exterior colombiana conocemos como el popular *Respice Polum* instalado en 1920 por el presidente Marco Fidel Suárez. Soportamos el engaño mediático según el cual la ratificación del TLC en Estados Unidos no se materializaba por la situación de derechos humanos. Está claro que ésta no fue la verdadera razón por la cual los norteamericanos no ratificaron el TLC en su momento, sino por la constante presión de sectores sindicalistas de grandes azucareros, de ONG relacionadas con el acceso a la salud en los países más pobres (lideradas por Oxfam, como lo reconoce Germán Holguín, de Misión Salud) y la Iglesia católica norteamericana. Si fuese cierto el hecho de la

no ratificación del tratado de libre comercio con Colombia por razón de derechos humanos, no se habría ratificado aún, pues es claro que estamos lejos de superar nuestra crisis humanitaria o de haber tenido una “mejora significativa” en temas relacionados con derechos humanos en nuestro deteriorado conflicto armado, en el cual se ha demostrado recientemente que perviven el terrorismo, los crímenes de lesa humanidad y las infracciones al Derecho Internacional Humanitario, como tristemente lo reseñan a diario medios de comunicación nacionales e internacionales. De ser cierta la idea “progresista” según la cual los Estados Unidos utilizan los derechos humanos como una herramienta de presión comercial sobre sus socios comerciales, no habría estrechado lazos económicos con China, por ejemplo, o se habría cerrado la prisión de Guantánamo, tal como lo prometió el presidente Obama durante su campaña presidencial.

La Agenda Interna parece ser la clave para entender lo que podemos hacer frente a la realidad económica que nos espera con la implementación del TLC. Esta Agenda Interna que los Estados Unidos tenían preparada desde hace más de diez años y que refinaron durante los últimos cinco años notablemente los sectores que se verían medianamente tocados por el tratado con Colombia (azúcar). En Colombia se recuerda con un tardío titular de prensa de octubre del 2011 en el principal diario de circulación del país: “A desempolvar agenda para preparar el TLC” (Portafolio, 2011). Los ejemplos de Brasil y de India son dicentes frente a la necesidad de apalancarse en la educación como herramienta que construye desarrollo mediante la creación de tecnologías propias. Este es el camino de nuestra Agenda Interna y, de nuevo, afectados a lo que en inglés se conoce como el *technology gap* o brecha tecnológica, tenemos la esperanza de por lo menos saber cuál es el camino de nuestro propio desarrollo y cuál es el papel que nos espera en el concierto de las relaciones políticas globales. Definitivamente una de las claves explicativas de nuestra situación reside en la relación entre la regulación de lo público y lo privado, atravesado por el negocio transnacional del narcotráfico y todas las violencias y corrupción que éste genera. Es posible que no haya salida a nuestra situación de país subalterno mientras no se implementen soluciones creativas y audaces a nuestra realidad sociopolítica, en donde la biopolítica es uno de sus ejes transversales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2004), “El agro colombiano frente al TLC con los Estados Unidos” [en línea], disponible en: <http://www.minagricultura.gov.co/archivos/El%20Agro%20Colombiano%20Frente%20al%20TLC.pdf>. p. 183, recuperado 13 de abril de 2005
- Colombia. Ministerio de Comercio Industria y Turismo – Prensa. (2007), “Suscrito protocolo modificatorio del TLC” [en línea], disponible en: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Negotiations/COLamendment_s.pdf, recuperado: 13 de agosto de 2007.
- _____. (2012), TLC Colombia-Estados Unidos [en línea], disponible en: www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853, recuperado: 15 de febrero de 2013.
- Colombia. Ministerio de Salud. (2002, 19 de septiembre). “Decreto 2085” [en línea], disponible en: http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/decretoslinea/2002/septiembre/19/dec2085190902.pdf, recuperado: 15 de noviembre de 2002.
- Comunidad Andina (1996, 2 de julio). Decisión 391. Régimen común sobre acceso a los recursos genéticos [en línea], disponible en: http://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file_id=223520, recuperado: 24 de agosto de 2005.
- _____. (1998, 11 de junio), Decisión 436 [en línea], disponible en: <http://www.oas.org/dsd/Quimicos/Documents/Sudamerica/decision%20436%20can.pdf>, recuperado: 24 de agosto de 2005.
- Garay S., Luis Jorge; Barberi, Fernando y Cardona L., Iván. (2007), La negociación agropecuaria en el TLC con los Estados Unidos: Notas aclaratorias [en línea], disponible en: www.planetapaz.org/.../152-la-negociacion-agropecuaria-en-el-tlc-no, recuperado: 30 de septiembre de 2007.
- George Bush, President. (2002, 17 de septiembre), The White House [en línea], disponible en: <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/nsc/nss/2002/nssintro.html>, recuperado: 23 de marzo de 2004.
- Holguín Zamorano, Germán. (2007), “TLC y Salud: La Verdad” [en línea], disponible en: <http://www.mision-salud.org/german-holguin-tlc-y-salud-la-verdad-bogota-2007-2/>, recuperado: 3 de marzo de 2007.
- _____. (2007). “TLC, Salud y Medicamentos” [en línea], disponible en: <http://www.mision-salud.org/wp-content/uploads/2013/02/TLC-Y-SALUD-LA-VERDAD-2.007.pdf>, recuperado: 3 de marzo de 2007.

International Business Publications Staff, Global Investment and Business Center, Inc. Staff – IBP. (2011), United States, Department of Defense handbook, volume 1 organization, Strategic information, policies [en línea], disponible en <http://books.google.com.co/books?id=W79dOcdb63A-C&pg=PA132&lpg=PA132&dq=%E2%80%9CMove+ahead+with+bilateral+free+trade+agreements.+Building+on+the+free+trade+agreement+with+Jordan+enacted+in+2001,+the+Administration+will+work+this+year+to+complete+free+trade+agreements+with+Chile+and+Singapore.+Our+aim+is+to+achieve+free+trade+agreements+with+a+mix+of+developed+and+developing+countries+in+all+regions+of+the+world.+Initially,+Central+America,+Southern+Africa,+Morocco,+and+Australia+will+be+our+principal+focal+points.%E2%80%9D&source=bl&ots=t5oMiVSqRS&sig=QOAY10YjqSgu-KBLYGrE-9N6m1w&hl=es&sa=X&ei=XMAqUdC-9FIr48gTMYHwCg&ved=0CDQQ6AEwAQ#v=onepage&q&f=false>, recuperado: 18 de noviembre de 2011.

Moir. (s.f.), “Cómo se negoció de rodillas el capítulo agrícola del TLC” [en línea], disponible en: <http://www.moir.org.co/COMO-SE-NEGOCIO-DE-RODILLAS-EL>, recuperado: 29 de abril de 2007.

Naciones Unidas (1992). “Convenio sobre la diversidad biológica” [en línea], disponible en: <http://www.cbd.int/doc/legal/cbd-es.pdf>, recuperado: 27 de febrero de 2006.

Pascal, Lamy. (2007), “TLC bilaterales a los países en desarrollo” [en línea], disponible en: http://www.portafolio.co/detalle_archivo/MAM-2435554, recuperado: el 13 de septiembre de 2007.

Portafolio. (2011), “A desempolvar agenda interna para encarar el TLC” [en línea], Colombia, disponible en: <http://www.portafolio.co/negocios/desempolvar-agenda-interna-encarar-tlc>, recuperado: 15 de octubre de 2011.

Restrepo, Luis. (2005), “Nueva renuncia en equipo negociador colombiano” [en línea], disponible en: <http://www.bilaterals.org/spip.php?article3165&lang=fr>, recuperado: en 27 de diciembre de 2005.

Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. (2005), “Proceso 114-AI-2004” [en línea], disponible en: intranet.comunidadandina.org/Documentos/Procesos/114-ai-2004.doc, recuperado: 3 de febrero de 2006,

Truitt, Jay. (2006), National Cattlemens Beef Association. United-States-Colombia Trade Promotion Agreement, Written Testimony of the

National Cattlemens Beef Association to the United States International Trade Commission. Estados Unidos.

Universidad Eafit. (s.f.), "Proyecto TLC. Marco Teórico" [en línea], disponible en: <http://bdigital.eafit.edu.co/PROYECTO/P382.9861CDG934/marcoTeorico.pdf>, recuperado: 12 de marzo de 2006.

Waxman, Henry. (2005, june), "Trade Agreements and Access to Medications under the Bush Administration. United States House of Representatives Committee on Government Reform. Minority Staff Special Investigations Division [en línea], disponible en: http://www.twinside.org.sg/title2/FTAs/Intellectual_Property/IP_and_Access_to_Medicines/TradeAgreementsandAccesstoMedicationsUnderTheBushAdmini.pdf, recuperado: 27 de agosto de 2005.

World Trade Organization. (1994), Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights [en línea], disponible en: http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/t_agm0_e.htm, recuperado: 28 de abril de 2005.