

Propiedad intelectual

Caballo de Troya del TLC

PO R JULIO OLEAS
INVESTIGACIÓN: PABLO CARDOSO

“ El TLC es conveniente porque podré vender más flores; ...porque bajarán los aranceles para mi atún; ...porque mi banco se afianzará; ...porque mis textiles tendrán mercado; ...porque compraré más barato cosas de marca; ...porque obligará a los agricultores a ser más competitivos”. Voces de esta guisa se han oído en apoyo del tratado propuesto por los EEUU y obsecuentemente respaldado por el gobierno del defenestrado Coronel Gutiérrez.

No opinan lo mismo arroceros y salubristas, campesinos y farmacéuticos, lecheros y maiceros..., al menos los que han estudiado el tema. Aunque visto desde algunas parcelas el TLC parece conveniente, la pregunta es si la suma de los aparentes beneficios sectoriales será mayor que la suma de los probables perjuicios. Solo si la respuesta a esta compleja pregunta fuese positiva, el país debería aprobarlo. Pero si no lo es, el TLC será más una imposición que una ley supranacional. Y para responder es crucial conocer en detalle lo que se plantea en lo relativo a propiedad intelectual, oscuro tema que atraviesa todos los sectores topados por la controversial propuesta norteamericana.



Ecuador es comprador neto de derechos de propiedad (o, lo que es lo mismo, de conocimiento, tecnología e inventiva), tanto por la cantidad de bienes y servicios que importa, como por los derechos de autor, marcas, patentes y denominaciones de origen que debe pagar. De hecho, el mercado internacional de la propiedad intelectual es abrumadoramente asimétrico. Los países de la OCDE –los desarrollados– son dueños de 97% de todas las patentes y las multinacionales poseen 90% de toda la tecnología y productos patentados.

La propiedad intelectual

Que en una economía sin derechos de propiedad desaparece buena parte de los incentivos para el desarrollo tecnológico que impulsa la prosperidad individual y el progreso general, es una verdad que nadie discute. La propiedad otorga a sus titulares derechos económicos y se ejerce sobre bienes tangibles (perecederos o durables) o intangibles (productos de la inventiva, del conocimiento y de la creatividad).

Estos últimos se conocen como “propiedad intelectual” y son uno de los temas más controversiales dentro de las negociaciones del TLC. La economía moderna es economía del conocimiento: en el mundo se encuentran vigentes más de 3,7 millones de patentes y se han registrado 11 millones de marcas y 1,3 millo-

Ilustraciones: Roger Yezzer.

La forma en que Ecuador ha negociado el TLC es el reflejo de un país sin propuesta nacional, regionalizado, incoherente, improvisado. Varios de sus temas han sido discutidos parcialmente, pero otros han pasado casi desapercibidos, como el de los derechos de propiedad intelectual. Si en lo estrictamente comercial la propuesta norteamericana parece al menos aventurada, en el de los derechos de propiedad es inaceptable, pues implicaría reducir la competitividad del sector agrícola, arriesgar las condiciones de vida de grandes segmentos de la población, ceder la biodiversidad en beneficio de las multinacionales norteamericanas y desprenderse de la posibilidad de ejercer política tecnológica nacional.

PROPIEDAD INTELECTUAL

CUADRO 1

	Derechos de autor		Propiedad industrial		
	Creadores	Conexos	Marcas de fábrica o de comercio	Indicaciones geográficas	Inveniones
Bien protegido	La creatividad	El trabajo de intérpretes, productores de registros y difusores	El distintivo comercial de las empresas	Las características del producto imputables a su origen	Creatividad, conocimiento, tecnología, expresada en una patente
Finalidad	Estimular la creatividad	Garantizar las actividades de artistas y empresarios	Diferenciar los bienes y servicios y ampliar la información de los consumidores		Proteger y estimular la innovación, la invención y la creación de tecnología
Duración	50 años después de su muerte	Se expresa en el servicio prestado (un concierto) o en el bien producido (un CD o un libro)	Puede ser indefinida		20 años

nes de diseños y modelos industriales. Como una muestra del producto de la creación humana, cada año salen al mercado mundial un millón de libros, 5.000 películas y vídeos, y unos 3.000 millones de grabaciones de audio.

Los derechos de propiedad intelectual son de dos clases: derechos de autor y derechos de propiedad industrial (Cuadro 1). Los derechos de autor recompensan la labor creativa y se confieren a los creadores —de libros, composiciones musicales, software y películas cinematográficas— por un plazo mínimo después de su muerte, y a los artistas intérpretes, productores de registros (de audio y vídeo) y a quienes los difunden.

La propiedad industrial protege las marcas de fábrica o comercio (distinguiendo los bienes o servicios de una empresa de los de otras) y las indicaciones geográficas (identificando el origen de un producto cuando una determinada característica del mismo es imputable a ese origen). También estimula la innovación, la invención y la creación de tecnología (expresadas en patentes), diseños, modelos industriales y secretos comerciales. Esto resguarda los resultados de las inversiones en el perfeccionamiento de nueva tecnología, proponiendo incentivos y

medios para financiar las actividades de investigación y desarrollo.

Pero también es verdad que la propiedad intelectual está desproporcionadamente distribuida entre países pobres y ricos. Y, como traspasa todos los aspectos de la sociedad moderna, desde los lúdicos hasta la salud humana y la seguridad alimentaria, su concesión tiene implicaciones trascendentales. El orden social y el desarrollo requieren concretarlas y tratar de evitar la informalidad, sin descuidar sus implicaciones distributivas en el nivel planetario y menos en el nacional.

Más enfermos, menos medicinas

En 2004 las ventas de medicinas en el mercado ecuatoriano alcanzaron los \$ 550 millones, gracias a un crecimiento en *valor* de 80% en los últimos cinco años. Sin embargo, en *volumen* el crecimiento solo fue de 22%. En este período las importaciones se incrementaron 93,4%: mientras en 2000 se importaron medicamentos por \$ 168,4 millones, en 2004 esa cifra ascendió a \$ 325,6 millones.

De las 109 empresas farmacéuticas registradas en 2004, 38 eran multinacionales con 67% de las ventas totales; 25 eran latinoamericanas, con 20% de las ventas; y 47 ecuatorianas, con 13%

(Cuadro 2). Solo una multinacional fabrica sus productos totalmente en el Ecuador; el resto importan y venden más caro medicinas “de marca”, porque muchas de ellas gozan de patentes y ofrecen más productos innovadores. En promedio, una receta (prescripción médica) costó \$ 5,23, pero el promedio de los medicamentos vendidos por las multinacionales fue de \$ 6,04, mientras que las farmacéuticas nacionales lo hicieron prácticamente a la mitad de esta cifra. Estas últimas tuvieron una participación en el valor de ventas significativamente menor, pues producen genéricos y venden más barato sin dejar de cumplir los estándares de calidad de la OMS.

En el mercado ecuatoriano existen 6.500 presentaciones de 3.600 medicinas. 1.500 son genéricos. El más vendido es el Naproxeno Sódico, con \$ 10 millones (\$ 8 millones de ellos como Apranax). Según **Juana Ramos**, presidenta de la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos Nacionales y Latinoamericanos (Alafar), esta industria genera unos 6.000 empleos directos y otros 15.000 están ligados indirectamente.

Si se aceptan los términos propuestos en el TLC para ampliar la protección industrial y los plazos de exclusividad, productos que hoy se comercializan como genéricos serán nuevamente monopolizados por las multinacionales farmacéuticas. El efecto sería devastador, según Ramos (Recuadro 1). En México, normas similares produjeron un crecimiento promedio de los precios de 250%.

De acuerdo con el estudio para Colombia preparado por la Organización Panamericana de la Salud, solo la protección de datos de prueba exigida en el TLC costará \$ 280 millones en cinco años, y medio millón de colombianos podrían quedar al margen del sistema de salud. Ramos cree que en Ecuador los efectos serían similares, aunque en términos relativos el impacto sanitario sería mucho mayor (en Colombia 45% de la población está protegida por la seguridad social, mientras aquí menos de 10% accede a ella).

VENTAS DE EMPRESAS FARMACÉUTICAS (2004)

CUADRO 2

Origen	Número	Unidades vendidas	Valor vendido
Multinacionales	38	56%	67%
Latinoamericanas	25	21%	20%
Ecuatorianas	47	23%	13%

FUENTE: IMS HEALTH.

PARTICIPACIÓN DE LAS VENTAS DE FÁRMACOS EN EL MERCADO ECUATORIANO, 2004

(PORCENTAJES)

CUADRO 3

Multinacionales

1	Pfizer	6,1
2	Novartis	6,0
3	Quifatex	5,3
4	Roche	4,3
5	Boehring	4,2
6	Grunenthal	4,2
7	Glaxo Smith Kline	4,1
8	Schering Plough	4,0
9	Bristol	3,6
10	Merck Sharp & Dhome	3,2
11	Abbot	2,8
12	Merck	27,0
13	Schering Ecuatoriana	2,5
14	Aventis Pharma	2,0

Latinoamericanas

15	Roemmers	2,6
16	Interpharm	2,4
17	Bagó	2,1
18	Recalcine	2,1
19	Tecnofarma	2,1

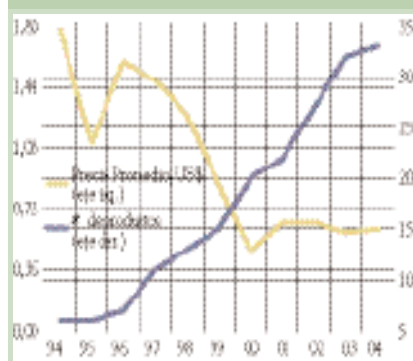
Ecuatorianas

20	Life	3,6
Otras 89		30,1
Total		100

FUENTE: IMS HEALTH.

OFERTA DE CIPROFLOXACINA: RELACION NÚMERO DE COMPETIDORES Y PRECIO PROMEDIO

GRÁFICO 1



FUENTE: VARIAS GUIAS.

Según la medición de la pobreza realizada en 2001, 44% de la población –más de 5,5 millones de ecuatorianos– no puede satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, educación y salud. Esas familias, si sube el precio de las medicinas, simplemente dejarán de curarse. Y esto es lo que muy probablemente ocurrirá si se aprueba el TLC, aunque, sin un estudio de impacto, también se puede argumentar lo contrario. Sin embargo, el riesgo es muy alto; ¿por qué no se preparó un estudio de impacto en el sector salud similar al que presentó la Cepal para el agrícola?

Como en cualquier mercado, cuando se incrementa el número de oferentes de un medicamento, lo que es más probable si se garantiza la competencia con genéricos, los precios tienden a bajar (Gráfico 1). Y con precios más bajos, una mayor cantidad de la población ecuatoriana tendrá acceso a ellos.

Entonces, ¿por qué se siguen “negociando” los temas de propiedad intelectual? La contraparte, el gobierno norteamericano, es un instrumento de la industria química. **Donald Rumsfeld**, secretario de Defensa del presidente **George W. Bush**, fue presidente ejecutivo de G.D. Searle & Co. (1977-1985), farmacéutica vinculada a Monsanto y Cargill que logró durante la presidencia de **Ronald Reagan** la revisión de las prohibiciones impuestas al *aspartame*, el cuestionado sustituto del azúcar (comercializado como Equal y Nutrasweet). Ese mismo gobierno trata de imponer sanciones a Brasil, Argentina, Egipto e India, por promover la fabricación local de genéricos.

Pero en sus regiones de influencia más directa la mejor solución para ampliar los mercados de la industria norteamericana son los TLC. Con éstos se pretende vincular la patente con el registro sanitario y ampliar el plazo de protección por demoras en la concesión, lo que es absurdo, pues la protección comienza cuando se la solicita y las demoras en el registro sanitario ocurren usualmente por fallas imputables al solicitante.

Más que profundizar el libre comer-

RECUADRO 1

EN PROPIEDAD INTELECTUAL NO TENEMOS NADA QUÉ GANAR:

JUANA RAMOS

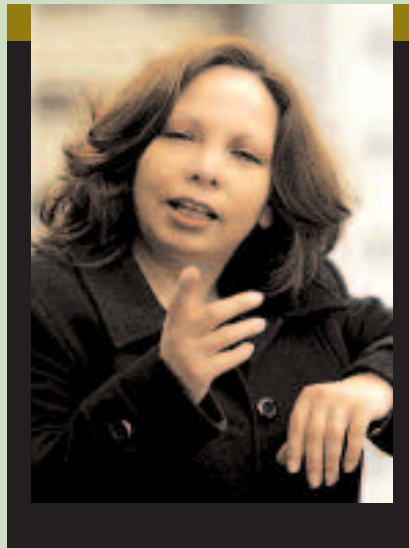
La economía capitalista se fundamenta en la libre competencia; es ésta la que determina el desarrollo económico, opina **Juana Ramos**, presidenta de la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos Nacionales y Latinoamericanos (Alafar). “La competencia garantiza que si alguien tiene éxito comercial produciendo algo, seguramente aparecerán más empresarios dispuestos a desafiar al primero, tratando de producir a menor precio y con mejor calidad. Los Estados hacen una excepción a este principio en los temas de propiedad intelectual, estableciendo restricciones como las patentes”.

El derecho de patente permite excluir por 20 años a cualquier eventual competidor de la producción, comercialización, investigación e importación del producto patentado. Este tema, junto a la protección de la información no divulgada, es crítico dentro de las negociaciones del TLC.

En el marco de la OMC, para conceder una patente se exigía cumplir tres requisitos: novedad, nivel inventivo y aplicabilidad industrial. Se la concede a cambio de que la nueva tecnología sea divulgada. “Esta forma de entender la propiedad intelectual difiere radicalmente de la propuesta norteamericana, que supone ‘inventivo’ todo aquello que no esté escrito; si no lo está, consideran que a ningún técnico se le ocurrió antes y, por ende, es susceptible de ser patentado. Cuando se llega al nivel de desarrollo de EEUU se busca más y más protección, ya que ese es su capital. EEUU incluso tiene el concepto de *in dubio pro patente* (ante la duda del examinador, se la debe otorgar). Nosotros tenemos que proteger aque-

llo que realmente significa un aporte tecnológico para el desarrollo”, argumenta Ramos.

Lo que pretende EEUU con el TLC es cristalizar todas sus propuestas rechazadas en la OMC. Como allí no pudo hacerlo porque otros países desa-



Benjamín Chambers

JUANA RAMOS:
Una patente es un monopolio legal, y un monopolio siempre perjudica al consumidor.

rollados también se opusieron o replicaron solicitando plazos más largos para negociar, en 1995 se impulsó el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En este foro Brasil planteó una negociación cruzada: como EEUU

sostiene que negociará sus subsidios agrícolas en la OMC, de igual manera Brasil propuso diferir el tema de la propiedad intelectual. “En ese momento decae el ALCA y entramos a negociar los TLC, en los que es más fácil ejercer presión. Los TLC son casi convenios de adhesión, y en propiedad intelectual no tenemos nada que ganar, solo que perder”.

Ramos sostiene enfáticamente que en Ecuador “lo que existe es piratería de derechos de autor, porque es muy difícil controlarla, no sólo aquí sino en todo el mundo. Tenemos leyes apropiadas, lo que falta es la decisión de las autoridades. En patentes no hay piratería porque es fácil controlar”. Lo que en realidad quiere EEUU es ampliar la materia patentable. En la OMC se la restringió a los inventos en sentido estricto. “Los países en desarrollo esperábamos al menos tener reglas de juego claras, y ahora con los TLC paradójicamente se pretende restringir el libre comercio. Se quiere patentar segundos usos, métodos de tratamiento, plantas y animales, procedimientos biológicos, que fueron rechazados en la OMC”, dice.

Tras diez ‘rondas’ de negociación, “ahora la propuesta norteamericana es igual o más radical que al principio. Hay pretensiones que rayan en el absurdo, como que ninguna sentencia penal en la materia pueda ser revisada por otro juez; nos quieren quitar el derecho a apelar. Se quiere modificar el concepto de aplicación industrial por el de utilidad, lo que permitiría patentar segundos usos, métodos de tratamiento y quirúrgicos que no pueden ser reproducidos industrialmente, porque son aplicaciones. Esto no protege la innovación, sino principios ya conocidos que no son avances tecnológicos. En definitiva, esto representa un perjuicio al consumidor, pues lo que se establece con una patente es un monopolio legal, y un monopolio siempre perjudica al consumidor”, concluye Ramos.

cio, con el TLC los EEUU reconstituirían sus mercados externos. Según el Banco Central del Ecuador, entre 2000 y 2004 el 57% de las importaciones de fármacos vinieron de Colombia, México, Panamá y Chile; 7% de Suiza y 36% de otros 50 países (Gráfico 2). Pero si se considera el lugar de la matriz de cada empresa importadora, se tiene que de las 20 primeras empresas en ventas, 14 multinacionales concentran 55% de las ventas, 5 latinoamericanas tienen 11,3% y solo aparece una ecuatoriana (Life) con 3,6%. Las otras 46 empresas ecuatorianas se reparten el resto del mercado (30,1% de las ventas) con multinacionales y latinoamericanas de menor envergadura (Cuadro 3).

Más costos para los agricultores

En los cultivos de maíz, arroz, soya, banano y papas el costo de los agroquímicos (herbicidas, funguicidas e insecticidas) fluctuó en 2004 entre 22% y 37% del costo total; en las flores, llegó a 45%. Según **Ralph Eichenlaub**, presidente de la Asociación de la Industria de Protección de Cultivos y Salud Animal (Apcsa), el agroquímico de mayor venta es el Glifosato (el mismo herbicida genérico utilizado en el Plan Colombia para erradicar los cultivos de coca), con 9% del mercado total. El 12% de los compuestos activos disponibles en el mercado ecuatoriano representa 60% de las ventas netas. Solo uno de los líderes en ventas, el Trifloxistrobin, todavía está protegido por una patente. Inventos de la década de los 1940 tienen una venta de \$ 5 millones, y otros de la década de los 50 alcanzan los \$ 30 millones. Los productos más vendidos datan de los años 50, 60 (como el Glifosato) y 70, y ya no los protege ninguna patente.

Poner en el mercado de agroquímicos una sustancia nueva cuesta alre-

dedor de \$ 150 millones (incluidos costos de laboratorio, planta de producción y datos de prueba). El registro de patente se lo hace por lo general en el segundo año, luego de las pruebas de invernadero. El proceso de investigación y desarrollo dura entre 4 y 7 años. Quedan al menos 12 años de comercialización exclusiva, pero las multinacionales recuperan la inversión máximo en 10 años. El producto nuevo debe tener una venta esperada mínima de \$ 100

millones, sin considerar las ventas internas. El ciclo de vida de un agroquímico comienza a declinar recién 25 años después de su lanzamiento, lo cual produce un margen acumulado de ganancias muy atractivo.

En el TLC, EEUU pide 10 años de protección sobre datos de prueba de nuevos compuestos activos y 5 años para estudios de nuevos usos de compuestos ya conocidos. Además, las empresas productoras de genéricos no podrán hacer referencia a los datos de prueba de las multinacionales durante 10

años más. Esto reanimará las viejas patentes de sus multinacionales y evitará la competencia de los genéricos. Esta pretensión

no es lógica ni equitativa: sin datos de prueba, no hay registro, y si no hay registro, no se puede vender el producto.

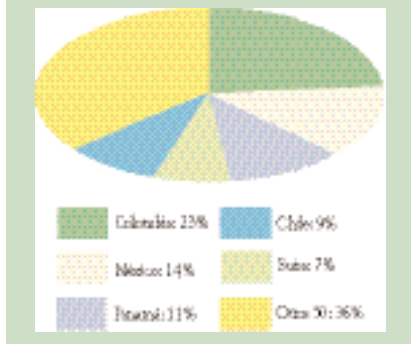
Los genéricos reducen los costos de producción. Incluso **Fernando García**, de Croplife Ecuador, empresa que representa los intereses de las multinacionales más grandes del mundo en la rama, acepta que los genéricos son más ventajosos para el agricultor, pero "siempre y cuando no existan diferencias en cuanto a la calidad y eficacia de los mismos", puntualiza. En 1996 el litro de Roundup (marca del Glifosato producido por Monsanto) costaba \$ 7,50 y en 2003 costó \$ 3,34. Al mismo tiempo, productos con patente han subido sus precios. Eichenlaub afirma que sin genéricos, en la última década, los precios de los agroquímicos fácilmente hubieran subido 80%, pero que gracias a ellos los productores del agro han ahorrado unos \$ 240 millones.

Con su propuesta sobre datos de prueba EEUU no busca la protección



ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE FÁRMACOS, 2000 - 2004

GRÁFICO 2



FUENTE: BCE.

justa de sus inventos; quiere, según Eichenlaub, exclusividad indefinida para vender sustancias nuevas y antiguas (Recuadro 2). Si logra reactivar la protección de sustancias antiguas que ya no gozan de patente, sus multinacionales incrementarán la rentabilidad de compuestos producidos en fábricas depreciadas que ya han recuperado la inversión, a costa de lo que deberán pagar por insumos agroquímicos los agricultores de los países andinos. Pero García afirma que la suscripción del TLC tendrá impactos mínimos en el sector, “en comparación con los beneficios que obtendría con el cumplimiento de estándares internacionales para poder exportar sus productos”.

En 2004 el sector agrícola representó 6% del PIB, pero empleó directamente a más de 1,3 millones de personas; otras 5 millones dependen indirectamente de él. La forma en que EEUU quiere negociar la propiedad intelectual (expresada como patentes y datos de prueba) elevará los costos de la producción agrícola nacional y reducirá su competitividad, poniendo en riesgo a extensos sectores sociales, pues al mismo tiempo no se discutirán los subsidios agrícolas.

Para Ecuador los datos de prueba deben considerarse de dominio público. Esto activa la libre competencia y reduce los costos de los insumos. Esta no es una pretensión descabellada; en EEUU cualquier persona puede acudir a la Environment Protection Agency (EPA) a

RECUADRO 2

NO ROTUNDO AL TLC: RALPH EICHENLAUB

El mercado mundial de agroquímicos vende unos \$ 30.000 millones anuales y en Ecuador se venden \$ 120 millones (0.4%). “Ninguna multinacional va a inventar o desarrollar un producto específico para Ecuador, esa es una ilusión que nos quieren vender con el TLC”, sostiene **Ralph Eichenlaub**, presidente de la Asociación de la Industria de Protección de Cultivos y Salud Animal (APCSA). El TLC esconde la urgente necesidad de los EEUU de ampliar sus mercados para contrarrestar su gigantesco déficit comercial. “Lo que se busca es sacar de competencia a los productos genéricos; se habla de mala calidad, de piratería, se trata de desinformar y confundir a la gente. Sostienen que nosotros les estamos perjudicando; sin embargo, habría que ver quiénes son los que tienen juicios en todos los países y ante organismos multilaterales. Las multinacionales han cambiado sus científicos por abogados...; en agroquímicos ya no generan nuevos inventos y solo buscan ampliar sus privilegios”.

Eichenlaub no ve incentivo alguno para aceptar el capítulo de propiedad intelectual del TLC. “Ningún gremio lo está apoyando; no hay interés de aprobarlo, y las multinacionales de la rama ni siquiera invierten directamente en el país. La posición de EEUU busca extender los periodos de comercialización exclusiva de las multinacionales y, de esta manera, generar mayores ganancias para invertir en biotecnología, en la que sus ingresos serán mucho mayores”.

Ecuador no dispone de un análisis de impacto global. “No se han evaluado los costos sociales, no se han identificado los sectores que perderán empleo ni los que lo ganarán. No se ha cuantificado cuánto más se exportaría o cuánto se dejaría de exportar.

No existe un modelo, ¿cuántas rosas menos o cuántas más se exportarán con o sin TLC? El banano no se beneficiará, el atún tampoco...”

El estudio de la Cepal –que no se lo ha considerado seriamente– identifica los sectores perdedores, “¿y los ganadores? ¿Acaso todos vamos a cultivar mango y brócoli? No conozco un solo producto ecuatoriano capaz de competir. Basta analizar el costo en puerto de los productos norteamericanos con sus similares ecuatorianos.



Javier Espinosa

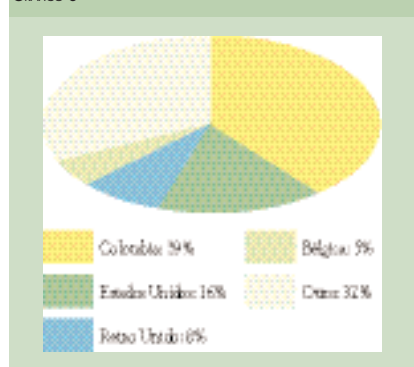
RALPH EICHENLAUB:
No se han evaluado los costos sociales, no se han identificado los sectores que perderán empleo.

Basta analizar el caso mexicano, que a pesar de que logró excluir de las negociaciones el maíz, con la frontera abierta le entró todo el maíz transgénico”, opina.

revisar datos de prueba. Pero aquí, las multinacionales pretenden que las empresas que producen genéricos financien sus propios datos de prueba, pues los existentes serán considerados “información no divulgada”. Más aún, si se encuentra una nueva aplicación para la sustancia en cuestión, se reclaman cinco años adicionales de exclusividad. No será raro que viejos estudios olvidados en los archivos de las multinacionales –pues ya los hicieron hace 20 ó 30 años para sus propios mercados y para Europa– sean desempolvados para prolongar la exclusividad comercial en los países andinos.

ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE AGROQUÍMICOS, 2004

GRÁFICO 3



FUENTE: BCE.

VENTAS DE AGROQUÍMICOS DE LAS 6 MULTINACIONALES MÁS GRANDES*

CUADRO 4

	2001	2002	Variac.
Syngenta	5.385	5.260	-2,3
Bayer	3.978	3.775	-5,1
Monsanto	3.755	3.088	-17,8
Basf	3.105	2.787	-10,2
Dow	2.612	2.717	4,0
DuPont	1.814	1.793	-1,2
Total	20.649	19.420	-6,0

*Billones de US \$.

FUENTE: [HTTP://WWW.AGRISUSTENTAVEL.COM/TOXICOS/QUEDA.HTM](http://www.agrisustentavel.com/toxicos/queda.htm)

De paso, las productoras ecuatorianas de genéricos desaparecerán del mercado. Unas 2.500 personas empleadas por la incipiente industria agroquímica eventualmente quedarán cesantes. También se reducirán las ventas de empresas proveedoras de envases, cajas, fundas, etiquetas, sellos de seguridad y otros insumos del sector.

Oscuro panorama en los “agronegocios”

Durante siglos los campesinos han reservado una parte de su cosecha –generalmente la mejor– para la siguiente siembra. La semilla era de la tierra, y nadie lo discutía. Esto está por cambiar. Con el TLC la semilla será una marca y estará protegida por una patente. El campesino no podrá reservarla para el siguiente ciclo agrícola, porque habrá sido esterilizada genéticamente. Si tiene suerte, tendrá que comprarla junto con insecticidas, fungicidas y herbicidas en el “paquete tecnológico” ofrecido por las multinacionales del “agronegocio”. Pero la suerte está jugando en contra de los campesinos, como lo prueban los cientos de miles de mexicanos que ahora se alimentan precariamente de tortillas hechas con maíz transgénico importado de EEUU.

Si la industria de agroquímicos enfrenta la amenaza de los genéricos (en los últimos años sus ventas se han reducido 13%, y solo en 2002 bajaron 6%, ver Cuadro 4), no ocurre lo mismo con la biotecnología, rama en la que los beneficios esperados son gigantescos. El escenario de la industria cambió cuando Monsanto modificó el orden de los factores desarrollando una soya transgénica selectiva. Con esto logró reducir los costos de producción de soya de \$ 70-120 por hectárea a \$ 40. Los competidores perdieron sumas inmensas y, para mantenerse, redujeron sensiblemente sus investigaciones en agroquímicos, compraron –o se fusionaron con– empresas especializadas en biotecnología y enfilaron por el camino abierto por Monsanto (Recuadro 3).

Dos de cada cinco dólares de agroquímicos importados al Ecuador en 2004 vinieron de Colombia, que produce agroquímicos, muchos de ellos genéricos, en una de las regiones industriales más desarrolladas de América Latina. Solo 16% de las importaciones vinieron de EEUU, 8% del Reino Unido y 5% de Bélgica (Gráfico 3). Esta es una de las razones por las cuales el TLC es tan necesario para las multinacionales norteamericanas. Si se lo aprueba,

reactivarán sus ventas en el rubro deprimido –los agroquímicos– y podrán invertir agresivamente en biotecnología. La soya de Monsanto es resistente a “su” Glifosato (Roundup), pero si se la aplica otro, se quema, como cualquier maleza. El “gen suicida” introducido en ella esteriliza la semilla y los campesinos ya no podrán reservar parte de la cosecha para la próxima siembra; deberán comprarla a la multinacional. Tanto o más que Ecuador, perderá Colombia, y deberá sujetarse obedientemente a las nuevas condiciones.

Biodiversidad: ¿riqueza de todos?

El 40% de la economía mundial está basada en productos y procesos biológicos. La posibilidad de utilizar seres vivos manipulados genéticamente en la producción industrial ha despertado

RECUADRO 3

CÓMO FUNCIONAN LOS AGRONEGOCIOS NORTEAMERICANOS: UN CASO

Cargill-Monsanto procesa algodón en Tanzania; produce casi la mitad del jugo de naranja que se consume en Moscú; desarrolla una semilla híbrida de maíz en Paquistán para alimentar a los pollos sacrificados en Tailandia y consumidos en Japón. Tiene más de \$ 8.000 millones en activos en 65 países y comercia con 100; controla 25% de las exportaciones estadounidenses de granos, 20% del procesamiento de maíz y 25% del triturado de semillas de oleaginosas; también produce una quinta parte de la carne de res norteamericana. Su volumen de ventas es 16 veces más grande que toda la agroindustria ecuatoriana y representa cerca de dos veces el PIB del Ecuador.

FUENTE: CONFIEUNASSC

enormes expectativas comerciales. Y la materia prima de este mercado es la extraordinaria variedad de formas de vida que pueblan el planeta. Es discutible si la biotecnología es éticamente neutral, lo que no sucede con sus aplicaciones industriales, que pretenden monopolizar la utilización de los seres vivos controlando su reproducción y dirigiendo su evolución, en base a un estatuto de patentes criticado hasta por los mismos norteamericanos (Recuadro 4). La industria biotecnológica busca adueñarse de esta materia prima utilizando patentes.

Conceder patentes sobre descubrimientos no tiene lógica. Es innegable que los genes y la materia biológica no son una invención humana, sino hallazgos de la ciencia. Sin embargo, la industria biotecnológica pretende que el hecho de aislar de su entorno natural o de reproducir la materia biológica constituye un paso inventivo que, automáticamente, convierte en inventor a quien cuente con los medios adecuados para reproducirla en el laboratorio. Como si por fotocopiar una obra literaria, quien la copia adquiriera los derechos de autor.

Esta trampa ya ha sido introducida en la nueva normativa sobre patentes de la Unión Europea (la Directiva 98/44/CE). También en la OMC se quiere reconocer las patentes de microorganismos y establecer sistemas de protección por medio de patentes o sistemas alternativos para las obtenciones vegetales. Y las pretensiones más extremas se han planteado en el TLC.

Las patentes se han convertido en una forma provechosa de proteccionismo legal para que las multinacionales afiancen su monopolio en sectores de incalculables beneficios. En los últimos años el comercio mundial de bienes protegidos por patentes pasó de 12% a 30% pero el

reparto de los títulos de patente es enormemente desigual: casi la totalidad de ellas están en manos de grandes empresas.

Esta tendencia encaja con el reparto de funciones de una economía mundializada en la cual las regiones ricas se reservan el papel pensante y de producción de altas tecnologías –protegidas por patentes– vendidas en las regiones periféricas. Pero, además, extender los derechos de patente a los organismos vivos afectará la salud y la alimentación del Tercer Mundo, gracias a la mercantilización y privatización de seres vivos, y a la explotación de la biodiversidad de las regiones más pobres.

Se estima que 40% de las ventas mundiales de fármacos se origina en medicamentos derivados de sustancias o extractos vegetales identificados en las selvas y humedales de la Amazonia, India, África y otras regiones ricas en

diversidad biológica, por miles de expertos al servicio de multinacionales. También los conocimientos de las poblaciones indígenas sobre las propiedades curativas de esas sustancias han sido capturados por personas que bien pueden aparentar ser inofensivos científicos, desde ornitólogos hasta etnobotánicos.

El Tercer Mundo alberga 90% de los recursos genéticos del planeta, pero las cinco mayores multinacionales biotecnológicas controlan más de 95% de las patentes del sector y el afán de hacerse con el monopolio de los recursos básicos para futuras aplicaciones en el campo de la salud plantea una verdadera carrera por patentar genes, extractos y material biológico. Se han aceptado solicitudes escandalosas, como la patente concedida por la Oficina de Patentes Europea a Biocyte sobre células del cordón umbilical, con la oposición de la organización médica Eurocord y diversas ONG europeas.

Las patentes tienden a concentrar la investigación médica en un número cada vez menor de multinacionales que deciden que la prioridad en salud no es la prevención ni las enfermedades de pobres que apenas pueden procurarse su subsistencia. Solo 10% de la investigación de estas empresas se destina a medicamentos para enfermedades que suponen 90%



RECUADRO 4

LA CRISIS DEL SISTEMA DE PATENTES NORTEAMERICANO

En 1869 el Parlamento de los Países Bajos decidió por 49 votos contra ocho eliminar las patentes, porque la mayoría de ellas no eran novedosas ni prácticas. Pero esta decisión duró solo hasta 1910, por la presión de sus socios comerciales.

Desde hace 20 años el sistema de patentes norteamericano opera en forma similar al de los Países Bajos anterior a 1869. La mayoría de solicitudes apenas si reciben un examen superficial, pues como no tienen “importancia económica” no reciben oposición. Un “método y aparato para ejercitar automáticamente un animal curioso” (patente 6.701.872), por ejemplo, muy probablemente no será discutido por nadie.

Cuando el gobierno norteamericano decide conceder una patente, se abre un proceso de oposición que permite a terceros probar que el invento no es nuevo o que es obvio. Si la novedad fuera bien calificada, en 1999 no se le hubiera concedido a Vergil L. Daughtery III la patente de un instrumento financiero (una “opción no expirable”) que ya fue estudiado hace tres décadas por Paul Samuelson del MIT, en sus *papers* académicos. Si la obviedad de la patente fuera determinante, *Amazon.com* no hubiera podido patentar su “One clic” para realizar compras en línea, una práctica ampliamente empleada en la industria del *software* cuando se la pidió (1999).

En un libro reciente de Adam J. Jaffe de la Brandeis University y Josh Lerner de la Harvard Business School (*Innovation and its discontents: How our Broken Patent System is Endangering Innovation and Progress, and what to Do about It*), se sugiere que el sistema de patentes norteamericano debería contemplar (i) un proceso de revisión para invalidar patentes absurdas, (ii) decisiones a cargo de jueces expertos y no de jurados que no entienden los tecnicismos del tema, y (iii) una forma más justa de asignar la carga de la prueba. Mientras tanto, el sistema seguirá siendo injusto e ineficiente para quienes no tienen las patentes, sean norteamericanos, colombianos, ecuatorianos o peruanos.

(Extracto del artículo de Gary Stix, “If It’s Broke, Fix It”, *Scientific American*, julio 2004)

licencias...) y también que garantice la creatividad y las patentes.

Pero al firmar el TLC Ecuador cederá en beneficio de las multinacionales norteamericanas buena parte de las posibilidades de definir esas políticas de Estado. El TLC favorece a empresas norteamericanas –cuyo objetivo es maximizar sus utilidades y el valor de sus acciones– otorgándoles derechos de propiedad intelectual desproporcionadamente más generosos que los propuestos en el marco de la OMC. Como no hay ecuatoriano que conozca el impacto que pueda tener la propuesta norteamericana, dado su alcance en genética, alimentación, salud, empleo, biodiversidad, patentes industriales y derechos de autor, lo más prudente sería no aceptarla, al menos por el momento.


Existe un antecedente: EEUU decidió unilateralmente no tratar en los TLC que ha propuesto en el Hemisferio el tema de los subsidios. De igual manera, un país soberano como Ecuador tiene la potestad de no tratar el tema de los derechos de propiedad intelectual, sin que esto sig-



LO MÁS PRUDENTE
SERÍA NO

ACEPTAR LA PROPUESTA
NORTEAMERICANA, AL MENOS
POR EL MOMENTO.



nifique una oposición general al TLC. En cada caso es de conveniencia para las partes diferir esos temas para negociarlos en el marco de la OMC. De paso, esta solución temporal probará que se está negociando en términos de simetría y equidad. La otra alternativa –se firma o se firma– probará el carácter autoritario e impositivo de la negociación. Como lo demuestra el hecho de que los famosos “cuartos de al lado” son para empresarios de los países andinos; los norteamericanos no necesitan de ellos. 

de los problemas de salud mundial. Mientras que dolencias típicamente ligadas a la sobrealimentación y al estilo de vida consumista de la sociedad occidental (la obesidad, los infartos o la disfunción eréctil) acaparan la atención de una industria cuyas prioridades están determinadas por la búsqueda de beneficios.

Propiedad intelectual y desarrollo

La propiedad intelectual es mucho más que un tema comercial. Mientras la importación de bienes y servicios incide básicamente en la balanza comercial, la de derechos de propiedad intelectual tiene además profundas

implicaciones para las condiciones de vida y para el desarrollo económico al establecer los canales y modalidades de transferencia de tecnología.

La tecnología es uno de los engranajes clave en la maquinaria del desarrollo y, como cuesta, está estrictamente protegida por los derechos de autor de los países en donde se la produce, muchas veces a partir de la biodiversidad de los países pobres. Ecuador carece de una política tecnológica eficiente para potenciar su desarrollo, política que debe incluir un régimen de propiedad intelectual que facilite la transferencia de tecnología (en forma de IED, empresas conjuntas, concesión de