

México, el TLCAN y la Propiedad Intelectual, ¿Moneda de Cambio?

Roberto Garza Barbosa

Desde su campaña, Donald Trump se ha quejado de números negativos en la balanza comercial de su país respecto de México. Sin embargo, esos números se deben visualizar con mesura, ya que darlos por sentados y suponer que tenemos ventaja comercial sobre los norteamericanos es una premisa errónea que invariablemente llevaría al país a perder ante cualquier negociación.

Lo anterior debido a que el déficit que se alega no incluye la propiedad intelectual. Es decir, el argumento deficitario no incluye las ventas del *iPhone* en México, por citar un ejemplo, debido a que el artefacto está hecho en China. Tampoco incluye los medicamentos de patente, o las ganancias de empresas norteamericanas basadas en propiedad intelectual que prestan diversos servicios en México, como lo son restaurantes, cafeterías, plataformas de taxis, de música, de películas, y demás.

Estas empresas, cuyo principal activo no es tangible, son claros ganadores en el actual esquema de comercio internacional. Los números no pueden mentir, sus ganancias lo reflejan, así estaba planeado. Muchas de ellas, están más que organizadas en su país y tienen un enorme poder de cabildeo.

Durante el proceso de negociación internacional que derivó en la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio) mismo que comenzó en 1986, algunas de estas empresas cabildearon incluir el tema de propiedad intelectual en las negociaciones comerciales. Obviamente, no todos los países estuvieron de acuerdo con lo anterior, ya que se trataba de países netamente importadores de propiedad intelectual. Sin embargo, dicha oposición se logró superar mediante el acceso al mercado norteamericano a bienes producidos en estos países.

Y aquí es en donde se juntan las historias, ya que los negociadores del TLCAN, tomaron el borrador del capítulo de propiedad intelectual de la OMC y lo colocaron literalmente en el mismo. Y así, en cada tratado comercial que los norteamericanos celebraron con posterioridad al TLCAN, le iban agregando temas nuevos a su respectivo capítulo de propiedad intelectual. Aquello se volvía cada vez más estricto, más específico y con mayor protección para los titulares de derechos.

Dicha evolución trajo consigo el fallido Acuerdo ACTA (*Anti-Counterfeiting Trade Agreement*), así como el famoso y recién fenecido TPP (Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica) con su respectivo capítulo de propiedad intelectual. Ambos borradores contenían mayores obligaciones que el propio TLCAN. Por ejemplo, la obligación de tipificar como delito conductas que en nuestro país actualmente no lo son. Conductas que, mucha gente realiza sin siquiera saberlo, como por ejemplo: compartir música, o ver un video sin autorización de su titular a través de *Facebook*, *YouTube*, o *Roku*.

Por otra parte, en varios borradores del TPP se pretendía proteger por medio de patente a los procedimientos quirúrgicos. Lo anterior, haría extremadamente costoso el acceso a la salud,

además de repercutir negativamente en la formación de nuevos cirujanos. Además, se pretendía otorgar a las farmacéuticas un derecho que en la práctica les otorgaría otros 10 años de exclusividad, además de los 20 años que es el término normal de una patente. Dicha protección adicional, impediría que nuevos competidores utilicen en sus trámites ante autoridades sanitarias, la información y pruebas utilizadas originalmente por los dueños de la patente ya vencida, a fin de comercializar algún medicamento genérico. Estos ejemplos, son sólo el comienzo de los faraónicos agregados.

Al renegociar el TLCAN, es un hecho que los norteamericanos desempolvarán estos borradores pensando que el gobierno mexicano los aceptará, cualquiera que sea el resultado en las negociaciones. Lo dan por aceptado. ¿Por qué no? Nadie ha mencionado siquiera el tema. En estos momentos, se debe recordar la moneda de cambio por el acceso al mercado norteamericano. No fue gratis, ya que en ese tiempo México era un país netamente importador de propiedad intelectual.

Los negociadores mexicanos no deben aceptar cambio alguno al capítulo de propiedad intelectual del TLCAN y menos si en el mismo proceso de negociación obtendrán a cambio menor acceso al mercado norteamericano a productos mexicanos o un aumento en las tarifas arancelarias. Es una cosa por la otra, no las dos juntas.