

La CECJ frente a los Acuerdos Comerciales de la UE con los países en desarrollo

Versión resumida

ÍNDICE

1	Introducción	2
2	Los Acuerdos Comerciales de la Unión Europea	3
2.1	Los Acuerdos de Asociación Económica con los países ACP	4
2.2	Los Acuerdos de Asociación entre la Unión Europea y América Latina	5
3	Posicionamiento de la CECJ	6



Coordinadora Estatal de
Comercio Justo

MIEMBRO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO JUSTO



Comisión de Estudios, Sensibilización y Movilización Social
Coordinadora Estatal de Comercio Justo

www.comerciojusto.org

1 Introducción

En una economía global caracterizada por el aumento de la competencia, la emergencia de nuevos actores y desafíos, y las directrices de los organismos supranacionales para adaptar los distintos tratados comerciales existentes a la normativa internacional, la Unión Europea viene replanteando desde hace unos años sus relaciones comerciales y de cooperación con los países en desarrollo. El Acuerdo de Cotonou, firmado en 2000, modificó los acuerdos hasta entonces vigentes con muchas de sus ex-colonias (los países ACP), poniendo fin a las relaciones preferenciales basadas en concesiones unilaterales. Desde entonces, una parte considerable de la cooperación internacional europea con estos y otros países del Sur se enmarca dentro de Acuerdos Comerciales basados en relaciones de reciprocidad en función de los niveles de ingreso y desarrollo de las contrapartes.

A pesar de la inclusión formal de elementos de cooperación y diálogo político, numerosas voces se han alzado en los últimos años contra estos acuerdos y las diferentes negociaciones que se vienen desarrollando, denunciando su similitud en la práctica con tratados de libre comercio que abrirían las frágiles economías del Sur a la competencia desigual del mercado global, a la llegada masiva de las exportaciones europeas y a la entrada de empresas transnacionales en distintos ámbitos de actividad de estos países: comercio de mercancías, servicios, finanzas, recursos naturales, etc.

Comprender en profundidad el contenido y las herramientas que conforman los acuerdos comerciales entre la Unión Europea y los países del Sur, tanto los actualmente vigentes como aquellos que se encuentran en negociación, resulta fundamental para dotarnos de instrumentos teóricos y prácticos que nos permitan incidir en una problemática capital y actual que atraviesa al conjunto del movimiento del Comercio Justo. La Coordinadora Estatal de Comercio Justo (CECJ) no puede estar ausente de este debate fundamental para nuestro movimiento y, más extensamente, para aquellos que trabajan por un construir un mundo más justo, igualitario y sostenible.

Consciente de la necesidad de obtener un posicionamiento común al respecto, la CECJ realizó a comienzos de 2011 una investigación sobre la naturaleza e impactos de estos Acuerdos Comerciales europeos con el fin de documentar y apoyar su postura. El presente documento recoge los principales resultados obtenidos, así como nuestro posicionamiento conjunto al respecto. Para un análisis más exhaustivo y detallado, nos remitimos a la versión completa del citado informe.

2 Los Acuerdos Comerciales de la Unión Europea

Los procesos que rigen las relaciones económicas entre los distintos países y regiones del mundo constituyen un elemento determinante en un contexto internacional cada vez más complejo, abierto y globalizado. El aumento del intercambio y movilidad de bienes, servicios, capitales, conocimientos o personas a escala planetaria supone un desafío sin precedentes. Aprovechar las oportunidades que se abren puede brindar la posibilidad de reducir la pobreza y las desigualdades a nivel mundial, avanzando conjuntamente hacia un mayor y mejor desarrollo humano y sostenible. Pero también puede ahondar en los desequilibrios y asimetrías existentes, beneficiando únicamente a un conjunto reducido de países.

A pesar del avance en las últimas décadas del multilateralismo y de la aparición de instituciones y marcos de gobernabilidad mundial que respondan a los desafíos que plantea la globalización económica, la realidad es que sólo unos pocos Estados (directamente o a través de organismos supranacionales en los que disfrutan de una amplia sobre-representación) cuentan con un poder real de decisión e incidencia a nivel global. Este es principalmente el caso de Estados Unidos y la Unión Europea, aunque también de otros países como Japón, China, India, Rusia o Brasil.

El peso de la Unión Europea (UE) en la economía mundial es hoy día incuestionable. Con la tercera población del Planeta, constituye la primera potencia comercial (el 20% de todo el comercio mundial pasa por la UE) y rivaliza con Estados Unidos por el primer puesto del ranking económico internacional. Muchas de las decisiones adoptadas en el seno de la Unión desbordan sus propias fronteras. Éste es el caso de las políticas comerciales comunitarias, cuyo impacto afecta a la vida de millones de personas, muchas de las cuales ni siquiera viven en alguno de sus 27 Estados miembro. Un ejemplo claro es el de los países del Sur o 'en desarrollo', que cuentan con economías con un peso relativo muy inferior al de la UE.

La centralidad del comercio, la competitividad y el libre intercambio en un mundo cada vez más abierto también ha condicionado la acción exterior de la Unión Europea en el campo de la cooperación al desarrollo con estos países. Desde la convicción de que el comercio es fuente de crecimiento económico y, por lo tanto de desarrollo, la cooperación internacional comunitaria ha estado estrechamente ligada desde sus orígenes al establecimiento de relaciones comerciales con los países del Sur. Desde la firma de los Acuerdos de Cotonou (2000) se modificó el marco de relaciones comerciales con muchas de sus antiguas colonias (países ACP), abriendo un nuevo contexto de cooperación comercial

ampliable también a otros países en desarrollo y en principio coherente con las reglas del comercio internacional y con los nuevos desafíos globales.

Dichos acuerdos comerciales se diseñaron sobre tres ejes de actuación: comercio, cooperación al desarrollo y diálogo político. Sin embargo, a día de hoy las negociaciones establecidas y los acuerdos alcanzados se han centrado casi exclusivamente en la apertura comercial de las economías del Sur al mercado internacional, favoreciendo así la entrada de productos y capital privado europeo.

En teoría los países firmantes deben eliminar progresivamente de sus mercados nacionales todos los aranceles y cuotas a los que estuviesen sujetos en ese momento los productos de la contraparte del acuerdo. En la práctica, esta liberalización se dirige principalmente a los países del Sur, en beneficio de los productos y capitales europeos, ya que el mercado comunitario sigue altamente protegido gracias a las asimetrías de productividad, las elevadas subvenciones y el mantenimiento de barreras no arancelarias.

2.1 Los Acuerdos de Asociación Económica con los países ACP

Los Acuerdos de Asociación Económica constituyen actualmente el principal instrumento de cooperación comercial entre la Unión Europea y los países ACP, y representan la transición de los antiguos acuerdos preferenciales vigentes desde la década de 1960 al nuevo marco de relaciones establecido en Cotonou.

Las negociaciones de dichos acuerdos durante los últimos años han sido muy complejas y no han estado exentas de tensiones e imposiciones temporales, en gran parte debido al compromiso recogido en el propio Acuerdo de Cotonou por el cual se establecía explícitamente el mandato de cerrar la firma de estos acuerdos antes de enero de 2008.

En la última década se han establecido negociaciones con los 6 grupos de países que reúnen geográficamente a estos 78 Estados: 4 en África, la región del Caribe y el Pacífico. Sin embargo, a día de hoy solamente se ha firmado (en 2008) un Acuerdo de Asociación Económica total (que incumbe al comercio de mercancías, los servicios y las inversiones) con 14 países de la región del Caribe. Mientras tanto, se han firmado algunos Acuerdos parciales (restringidos únicamente al comercio de mercancías) y por separado con algunos países de las otras cinco regiones. En todos los casos, las negociaciones se han acompañado de numerosas críticas, complicaciones y una fuerte oposición.

La fecha establecida hace una década como límite para concluir satisfactoriamente todas estas negociaciones (1 de enero de 2008) queda por lo tanto ya muy lejos. El menor

interés comercial de estos países para la Unión Europea (a excepción de las materias primas, para las que África sigue siendo el terreno de juego primordial para la UE) en comparación con otras regiones como Centroamérica o la Comunidad Andina, así como las resistencias de la sociedad civil y gobiernos de estos países antes estos acuerdos han jugado un papel importante en la desviación estratégica de los esfuerzos negociadores comunitarios.

2.2 Los Acuerdos de Asociación entre la Unión Europea y América Latina

Paralelamente al establecimiento y puesta en marcha de los Acuerdos de Asociación Económica (AEE), la Unión Europea comenzó a negociar acuerdos comerciales con otros países en desarrollo fuera del grupo ACP. La herramienta diseñada para materializar estos acuerdos comerciales con entidades regionales y grupos de países fueron los Acuerdos de Asociación. En realidad, con el nombre de *Asociación* la Unión Europea buscaba principalmente desvincular estos acuerdos comerciales de los Tratados de Libre Comercio (TLC) impulsados por EEUU con algunos países de la región durante los años precedentes.

En mayo de 2010 se firmó un Acuerdo de Asociación con Centroamérica después de unas duras y largas negociaciones. Las negociaciones entre la UE y la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) tuvieron lugar entre 2007 y 2008 a lo largo de tres rondas. Durante la V Cumbre América Latina y Caribe-UE de 2008, las dos partes llegaron a un “acuerdo marco flexible” para la asociación de ambos bloques. El acuerdo se erige sobre los tres ejes citados anteriormente: comercial, político y de cooperación. Cada uno de los países de la Comunidad Andina podría elegir si quiere negociar cada uno de los aspectos del acuerdo en función de sus posibilidades, intensidades, plazos y velocidades. En 2010, concluyeron las negociaciones con Colombia y Perú, si bien ninguno de estos acuerdos ha entrado aún en vigor, estando aún a la espera de la aprobación por parte de los respectivos Parlamentos. Por su parte, las negociaciones con MERCOSUR (Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay), estancadas desde 2004, se retomaron progresivamente a lo largo de 2010. En 2011 están previstas diversas rondas de negociaciones.

3 Posicionamiento de la CECJ

Los acuerdos comerciales propuestos por la Unión Europea a los países del Sur representan actualmente una herramienta fundamental en la cooperación internacional y comercial comunitaria con estos países, a la vez que un elemento decisivo para la relación de éstos con el mercado europeo y, por extensión, con una economía-mundo globalizada.

Es desde esa importancia que desde la Coordinadora Estatal de Comercio Justo hacemos nuestras muchas de las demandas, análisis, temores, denuncias y propuestas que se están haciendo desde distintas organizaciones y movimientos de la sociedad civil tanto del Sur como del Norte, dado que entendemos que ni estos acuerdos ni la manera en que están siendo negociados responden a un interés mutuo por el desarrollo social y humano de ambas partes, teniendo sin embargo un impacto negativo para los pueblos del Sur.

De manera genérica, **frente a cualquier negociación comercial por parte de la Unión Europea con los países del Sur recogemos como propia la necesidad de:**

- Reconocer las asimetrías económicas, sociales, culturales y ambientales existentes entre las partes negociantes, respetando y valorando aquellas diferencias que no sean fuente de desigualdad.
- Anteponer una agenda de desarrollo integral humano y sostenible que ponga a las personas, a los pueblos y al medioambiente por delante de los beneficios económicos, y que tenga por objetivo reducir la pobreza, las desigualdades y cualquier tipo de explotación y discriminación laboral.
- Promover procesos de negociación participativos, transparentes y responsables en los que la ciudadanía sea debidamente informada, consultada e incorporada.

En el caso concreto de los Acuerdos de Asociación Económica con los países ACP y de los Acuerdos de Asociación con distintas regiones latinoamericanas, actualmente en fase de negociación, tras haber analizado sus posibles y reales impactos **denunciamos que:**

- Las asimetrías y distintos niveles de desarrollo e inserción comercial internacional existentes entre la Unión Europea y estos países no han sido tenidos en cuenta a la hora de

diseñar y negociar estos acuerdos, si bien su eventual firma profundizaría dichos diferenciales y agravaría su posición marginal en la economía mundial.

- Las negociaciones han estado marcadas por la agenda de competitividad europea y sus propios intereses económicos, además de por una firme creencia en los efectos positivos del libre comercio para el crecimiento económico, el desarrollo armonioso de los pueblos y la reducción de la pobreza en los países del Sur, a pesar de que más de tres décadas de experiencia muestran precisamente lo contrario.

- El condicionamiento de cualquier ayuda al desarrollo y diálogo político con los países del Sur a la aceptación de unos acuerdos comerciales, que en la práctica relegan estas cuestiones a un segundo plano, pone en cuestión los compromisos de la Unión Europea en la lucha contra la pobreza en el mundo.

- El proceso negociador se ha caracterizado por su asimetría y la imposición por parte de la UE de las temáticas, condiciones, plazos y pautas de las discusiones, además de por la opacidad de la información y la exclusión de la sociedad civil del mismo.

- Los eventuales acuerdos futuros, algunos de ellos ya en vigor, reforzarían las condiciones de vulnerabilidad económica de estos países al someterlos a la competencia asimétrica del mercado global, en el que perderían los ingresos aduaneros y el control sobre amplias esferas de su propia actividad económica, mientras que no podrían hacer frente a las exportaciones (más competitivas y subvencionadas) del Norte, resintiéndose tanto sus balanzas comerciales como el conjunto de sus economías.

- En ausencia de profundas reformas en la gobernabilidad de las instituciones globales, la reducción del espacio político de actuación de los Estados en beneficio del mercado mundial y de la iniciativa privada conllevará un empeoramiento y limitación de las esferas de participación y control democráticos de la ciudadanía, así como una pérdida de soberanía.

- El estancamiento del marco de negociaciones multilateral en el seno de la OMC, además de las reformas exigidas por esta institución a la Unión Europea para que modificase su relación con sus antiguas colonias han sido utilizadas por ésta para minar aún más cualquier avance hacia un verdadero sistema multilateral equilibrado y participativo, ganar posiciones en el mercado internacional y aprovechar las asimetrías existentes con sus contrapartes para establecer un marco bilateral de negociación.

- La inclusión en las negociaciones de liberalización de nuevas esferas de actividad económica que ni tan siquiera habían sido planteadas en el seno de la OMC supone una nueva 'vuelta de tuerca' librecambista que corre el riesgo de aumentar la vulnerabilidad

internacional de estas economías y la privatización de servicios públicos esenciales para el bienestar social de sus poblaciones.

- Ningún proceso de integración regional, por deseado que pueda ser, puede venir impuesto desde el exterior, ni en su forma ni en sus ritmos. Los acuerdos comerciales propuestos por la UE juegan precisamente en contra de una regionalización endógena, autónoma, equilibrada y beneficiosa para sus verdaderos actores.

- El mantenimiento de subvenciones y barreras no arancelarias en el seno de la UE a muchas de las exportaciones provenientes de países en desarrollo con los que se están negociando estos acuerdos supone una incongruencia y una postura hipócrita por su parte. Además, la exportación de estos productos subsidiados a estos países pone en peligro sus mercados e industrias locales, además de ir en contra de cualquier lógica medioambiental y principio de soberanía alimentaria.

Frente a estos impactos y denuncias, **exponemos y demandamos a la Unión Europea que estos acuerdos comerciales:**

- Tengan en cuenta las asimetrías regionales y los diferenciales de desarrollo existentes para otorgar tratamientos diferenciados y especiales a cada uno de estos países con el objetivo de combatir la pobreza y las desigualdades y asegurar su desarrollo social, humano y económico de manera sostenible.

- Protejan del libre comercio internacional los cultivos y productos de especial sensibilidad (tanto económica como por su valor cultural para la vida campesina) para las economías de estos países, garantizando especialmente su seguridad alimentaria y capacidades endógenas de desarrollo. Recursos como la tierra, el agua, la biodiversidad o los recursos naturales escasos deben quedar fuera de las negociaciones en aras de un desarrollo sostenible.

- Se faciliten asistencias técnicas, ayudas al comercio y apoyo en otros ámbitos más allá del económico y comercial.

- Ninguna reforma destinada a ganar competitividad en el mercado global debe atentar contra los derechos humanos ni laborales de las poblaciones del Sur. Ninguna conquista social puede negociarse a la baja para favorecer la inversión extranjera.

- Los servicios de bienestar fundamentales tales como la salud, la educación, el acceso al agua potable, la energía, el transporte, las comunicaciones o la protección social deben

quedar excluidos de la lógica del mercado. Estos acuerdos deben garantizar el acceso universal efectivo al conjunto de la población a estos servicios públicos.

- Las cláusulas de la OMC que rigen los porcentajes de exportaciones sujetas a aranceles deben interpretarse favorablemente a las regiones empobrecidas.
- Los procedimientos de negociación de estos acuerdos deben garantizar los principios de transparencia e información a la ciudadanía concernida por ellos.
- Es necesaria la apertura de canales de consulta y participación para que la sociedad civil pueda mostrar sus inquietudes y peticiones en el proceso de negociación de los acuerdos comerciales, y no cuando éstos ya estén cerrados y aprobados. Los gobiernos favorecerán que las consultas que hagan a sus ciudadanos tengan carácter vinculante y que se establezcan mecanismos efectivos de rendición de cuentas y revocabilidad.
- Es imprescindible contar con evaluaciones de impacto independientes y diseñar un sistema de seguimiento y monitoreo social para verificar que la aplicación de estos acuerdos comerciales no provoca impactos negativos sobre el desarrollo de los pueblos.
- Es fundamental garantizar la coherencia entre las políticas comerciales y de desarrollo de la Unión Europea con los pueblos del Sur, con el fin de que estos y cualquier otro acuerdo comercial se subordine a los objetivos de desarrollo y compromisos que la propia UE y sus miembros asumen sobre el papel. En este sentido, apoyamos (en la teoría pero sobre todo en la práctica) que estos acuerdos comerciales se estructuren realmente en torno a tres ejes equilibrados: diálogo político, cooperación al desarrollo y comercio.