

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

Versión completa

ÍNDICE

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Introducción | 2 |
| 2 | Comercio y Desarrollo en una economía globalizada | 4 |
| 2.1 | La construcción contemporánea de una economía global..... | 4 |
| 2.2 | La ‘gobernanza’ de la globalización | 6 |
| 2.3 | El libre comercio en perspectiva..... | 10 |
| 3 | Cooperación al Desarrollo y Política Comercial de la Unión Europea | 14 |
| 3.1 | Los desafíos estratégicos de la UE en una economía globalizada | 14 |
| 3.2 | Cooperación comercial europea: de la ‘herencia colonial’ a la actualidad..... | 16 |
| 3.3 | Los Acuerdos de Asociación Económica con los países ACP | 18 |
| 3.4 | Los Acuerdos de Asociación entre la Unión Europea y América Latina | 21 |
| 4 | Impactos de los Acuerdos Comerciales de la UE..... | 23 |
| 5 | Posicionamiento de la CECJ | 30 |
| 6 | Bibliografía | 34 |



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

El peso de la Unión Europea (UE) en la economía mundial es hoy día incuestionable. Con la tercera población del Planeta (más de 500 millones de habitantes, sólo por detrás de China e India) y una economía que rivaliza con la de Estados Unidos por el primer puesto mundial, muchas de las decisiones adoptadas en el seno de la Unión desbordan las propias fronteras comunitarias. Éste es, evidentemente, también el caso del comercio (el 20% de todo el comercio mundial pasa por la UE). Las políticas comerciales de la UE tienen un impacto decisivo en 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. Pero ¿cómo se establecen en la práctica las relaciones comerciales entre la UE y estos países? ¿Qué impacto tienen para cada una de las partes? ¿Constituyen elementos favorables al desarrollo de estos países?

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 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 Comisión de Estudios, Sensibilización y Movilización Social¹ (comisión estatutaria de la CECJ lanzada en la Asamblea General de marzo de 2009) incorporó entre sus líneas de trabajo de 2010 la elaboración de un documento sobre los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio firmados por la UE con los países del Sur. Tras varios borradores, el resultado es este documento que se somete ahora a consulta al conjunto de las organizaciones miembro de la CECJ, esperando recibir el máximo de aportaciones posibles. Con este proceso se busca enriquecer progresiva y conjuntamente (con aportaciones de las organizaciones, de la Comisión y de la Junta Directiva) un documento que desemboque en una versión final que pueda someterse a votación en la Asamblea General de la CECJ de marzo de 2011 y, en caso de ser aprobada, recoja la postura común de ésta sobre esta problemática fundamental.

¹ En la fecha de redacción de este documento formaban parte de esta Comisión Cáritas Española, Setem, Emaús, Intermón Oxfam y Proyde.

El presente documento se estructura en torno a cuatro capítulos principales: tras esta introducción, un primer apartado sobre ‘Comercio y Desarrollo en una economía globalizada’ repasa la construcción socio-histórica del actual sistema-mundo, las principales instituciones de la globalización y los desafíos que plantea el paradigma librecambista hegemónico. En segundo lugar, el capítulo ‘Cooperación al Desarrollo y Política Comercial de la Unión Europea’ sitúa las relaciones, herramientas y acciones desarrolladas por la UE en el ámbito del comercio y la cooperación al desarrollo dentro de una lógica estratégica más amplia de competencia en este nuevo contexto globalizado, presentando a continuación las dos principales herramientas en las que se han traducido estos acuerdos comerciales comunitarios. El tercer capítulo analiza los ‘Impactos de los Acuerdos Comerciales de la UE’, tanto de aquellos actualmente en vigor como las posibles consecuencias adelantadas por sus críticos basándose en experiencias similares. En fin, un último apartado resume el ‘Posicionamiento de la CEJ’ a través de una serie de denuncias, demandas y propuestas en torno a estos acuerdos comerciales y, de manera genérica, a las relaciones que debería establecer la Unión Europea con los países del Sur para contribuir a erradicar la pobreza en el mundo y fomentar un desarrollo armónico, sostenible y humano para todos los pueblos.

2 Comercio y Desarrollo en una economía globalizada

Pocos conceptos en las últimas décadas han conseguido dar lugar a tan dispares opiniones, posicionamientos enfrenados y a tal cantidad de escritos al respecto como el de 'globalización'. No es el objetivo de este informe profundizar en los detalles de este fenómeno (para lo que remitimos a la abundante bibliografía al respecto), si bien resulta interesante recorrer brevemente algunos de los principales elementos que conforman el actual 'mercado globalizado' en el que se insertan los acuerdos comerciales europeos.

2.1 La construcción contemporánea de una economía global

Con el proceso de expansión, iniciado a partir del S. XV, de los nacientes Estados-nación europeos y del también incipiente modo de producción capitalista, los distintos espacios del Planeta, hasta entonces altamente desconectados entre sí, comienzan a ganar progresivamente cierta unidad territorial. En los siglos que siguen, se suceden distintas fases de apertura y profundización de estas interrelaciones, combinadas con otras de cierre y retroceso. Esta apertura progresiva se acompaña de distintas tensiones y fenómenos: aumento de los flujos comerciales, guerras, transmisión de epidemias y enfermedades, desplazamientos masivos de población (voluntarios y forzados), innovación tecnológica, ideas, etc. En el plano económico, esto se traduce en una progresiva interconexión a nivel mundial de los distintos mercados nacionales y regionales entre sí.

Ahora bien, hablar de *globalización* económica "supone algo más que una mera profundización en la internacionalización de los mercados"². En un sentido estrictamente económico, que además es el más extendido, el fenómeno de la *globalización* hace referencia a las crecientes interrelaciones económicas y a la multiplicación de redes mundiales (de producción, distribución, financiación, transporte e información, ya sean formales o informales) entre distintos países y regiones del Planeta que conducen a la *consolidación de un mercado a escala mundial*. Así pues, la globalización no se limita a una aceleración y aumento de los intercambios comerciales entre mercados distintos, como había venido ocurriendo progresivamente a lo largo de los últimos siglos, sino a la integración de estos mercados en un gran mercado global que va más allá del ámbito estrictamente comercial. Hay pues un salto cualitativo en el paso de 'mercados cada vez más interconectados' al de 'mercado global', al igual que en la profundización de los ámbitos de

² Patxi ZABALO, *El mundo en la disyuntiva entre desarrollo humano y globalización neoliberal*

actividad económica que se ven incluidos en este último: finanzas, laboral, servicios, bonos de deuda, emisiones de gases de efecto invernadero, divisas, etc. En definitiva, la globalización consistiría en un proceso de ‘desparcelación de los mercados’³, esto es de supresión de las fronteras entre mercados hasta entonces separados, tanto territorial como económicamente.

Así pues, si bien es cierto que la consolidación de un sistema-mundo se enmarca dentro de un ciclo histórico mucho más amplio, no podemos limitar la globalización al proceso de internacionalización de los mercados por integración o *expansión* de las economías occidentales a otras regiones, esto es a su dimensión espacial únicamente, si no que debemos tener en cuenta los saltos cualitativos e ideológicos, así como los fenómenos de *profundización* que supone la instauración en la práctica de una economía global en la que cada vez se integran más esferas de la vida. Y contrariamente a las interpretaciones ‘sustitutivas’ de la globalización, la consolidación de este mercado o economía global no hace *taula rasa* de las esferas nacionales, regionales y locales previamente existentes, sino que convive e interactúa con ellas, de manera más o menos conflictiva.

Asistimos también hoy en día a una globalización (o *mundialización*) en sentido más amplio, que no se limitaría a la esfera económica, sino que afectaría también al campo social, tecnológico, cultural o político, y que se traduciría en la cada vez mayor interdependencia, comunicación, intercambio y movilidad a nivel mundial de ideas y personas (además de bienes y servicios). Es por ello que en ocasiones se habla de *la globalización*, en singular, como fenómeno amplio y complejo que englobaría múltiples procesos distintos, y en otras de *globalizaciones*, en plural, distinguiendo una globalización financiera, cultural, de las comunicaciones, etc.

En fin, para distinguirlo del ciclo temporal más amplio anteriormente citado y del que forma parte además de ser en gran medida su resultado, la globalización se correspondería con un periodo histórico concreto (desde la década de 1970) y con una ideología dominante (neoliberal).

Resulta importante situar espacial, territorial y conceptualmente el término de *globalización* a fin de poder servirnos de él para captar todas las categorías y fenómenos que incluye, y evitar que se convierta en un cajón de sastre o concepto-baúl que de tanto estirarlo no termine por corresponderse con ninguna realidad concreta. En nuestro caso, nos centraremos en la vertiente más económica de este proceso, haciendo especial hincapié en su aspecto comercial y en las consecuencias que pueda tener sobre el desarrollo.

³ Dominique PLIHON, *Tiranía de la globalización*

2.2 La 'gobernanza' de la globalización

Los pilares recientes del actual contexto mundializado se empezaron a construir tras la II Guerra Mundial. La tragedia y destrucción humana y material generada por varios años de enfrentamientos entre distintas naciones abrió la puerta a 1) reconstruir conjuntamente los desastres de la contienda bélica y 2) repensar herramientas de cooperación y gobernabilidad (o *gobernanza*) a nivel internacional y supranacional que permitiesen evitar nuevos enfrentamientos.

Esta nueva sintonía internacional se tradujo, entre otros aspectos, en un aumento de los flujos materiales, humanos y financieros entre Europa Occidental y EEUU, en los primeros pasos del futuro Mercado Común Europeo o en el nacimiento de nuevas instituciones supranacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU). En el plano económico, la *Conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas* (más conocida como los *Acuerdos de Bretton Woods*) estableció en 1944 las reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo, dando lugar dos años más tarde al Banco Mundial (que entonces aún no se denominaba de esta forma) y al Fondo Monetario Internacional (FMI). Estas instituciones nacieron como respuesta preventiva de EEUU a una previsible recesión económica durante la posguerra derivada del retroceso de la industria armamentística y del regreso de una mano de obra masiva hasta entonces 'empleada' en combate, además de por la necesidad de contar con mercados internacionales a los que dar salida a su abundante producción interna. Constituían pues elementos de cooperación económica destinados a regular un nuevo contexto abierto al comercio y al flujo internacional de capitales, apoyado sobre un sistema monetario internacional con tipo de cambio sólido y estable (en realidad fijo pero ajustable) basado en el patrón oro-divisas, que en la práctica se tradujo en oro-dólar.

El FMI nació como entidad encargada de velar por el funcionamiento de este nuevo sistema monetario internacional, otorgando préstamos temporales a los países que presentasen problemas en sus balanzas de pagos. El Banco Mundial, por su parte, es en realidad un conjunto de 5 instituciones distintas pero complementarias. Nació como Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) con la misión de financiar la reconstrucción de los países devastados por la II Guerra Mundial. Unos años más tarde, y a pesar de las reticencias de EEUU, se creó la tercera institución supranacional fundamental de la globalización en ciernes: el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) encargado de establecer un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias con el objetivo de eliminar progresivamente las barreras al comercio internacional (en 1995 adoptó su actual nombre: Organización Mundial del Comercio, OMC).

A partir de la década de 1970 diversos factores van a condicionar la reorientación de estos organismos: en 1971 EEUU suspende la convertibilidad del dólar en oro, rompiendo uno de los pilares del Sistema Monetario Internacional surgido de Bretton Woods; la crisis del petróleo de 1973 pone repentinamente fin a tres décadas de crecimiento económico en Europa y EEUU, amenazando con reducir drásticamente la tasa de ganancia del capital hasta entonces creciente; durante los años anteriores, numerosos territorios de África, Asia y América emprenden procesos de descolonización de las antiguas metrópolis, redibujando significativamente un contexto internacional marcado por la Guerra Fría, el auge del tercermundismo y la creciente hegemonía estadounidense.

Así pues, tras una primera fase (entre finales de 1940 y principios de 1970) centrada en la reconstrucción de los países desarrollados y en el establecimiento de un nuevo orden económico internacional en torno a éstos, estas instituciones supranacionales desviaron gran parte de su atención a los países ‘en desarrollo’, desde entonces un grupo diferenciado de los países ricos, pero también entre sí, y con sus propias problemáticas. Con el objetivo declarado de luchar contra la pobreza y fomentar el desarrollo económico de estos países, el FMI y el BM se reconvirtieron en agentes encargados de suministrar asistencia técnica (orientación en torno a cuestiones monetarias, financieras, comerciales, etc.) y financiera (préstamos) a estos países. Este tipo de intervenciones se generalizaron y profundizaron a partir de la década de 1980 con el estallido de la ‘crisis de la deuda’ (externa) de los países en desarrollo y el subsiguiente rescate económico por parte de estas instituciones, siempre acompañado del estricto cumplimiento de unos Planes de Ajuste Estructural orientados a ‘sanear’ estas economías en crisis. Estas reformas, consistentes en una mayor liberalización y apertura de las economías ‘en desarrollo’ al mercado mundial, supusieron la entrada definitiva de estos países en la globalización.

Paralelamente a estas instituciones supranacionales, otros espacios de decisión tienen actualmente un peso relevante en el presente y devenir de la economía mundial: reuniones periódicas de grupos de países (G8, G20, G77, etc.), procesos de cooperación e incluso de integración regional a escala económica (MERCOSUR, Comunidad Andina, ASEAN, ECOWAS), militar (OTAN) o política (Unión Europea), peso creciente de empresas transnacionales y de los ‘mercados’ sobre cada vez más territorios y ámbitos, etc. A pesar de esta diversidad de actores y espacio de decisión, que podrían dar lugar a una ilusión de ‘gobernanza global’, el gobierno mundial se encuentra en manos de un grupo muy restringido de países. Además, desde hace tiempo resulta evidente que “las instituciones gubernativas globales actuales no son ni representativas de la distribución actual del poder a

nivel global, ni responden a ningún cuestionamiento de representatividad y responsabilidad”⁴.

Instituciones como el Banco Mundial o el FMI fueron diseñadas, como ya hemos visto, por un grupo reducido de países, si bien en la actualidad sus actuaciones se expanden por todo el globo, teniendo especial impacto en países empobrecidos o con rentas medias, precisamente aquellos que ‘gozan’ de una infra-representación palpable en lo que respecta al reparto de poder y la capacidad de decisión en estos organismos. Tal es el caso de las negociaciones comerciales en el seno de la OMC, donde las posiciones y capacidades de imposición *de facto* de la UE o EEUU ponen en cuestión la supuesta multilateralidad de esta institución. Esto es aún más evidente en el caso de las reuniones del G8, de la UE o en los encuentros bilaterales entre distintas potencias económicas, en los que se abordan cuestiones que en muchas ocasiones atañen directamente a las vidas de millones de personas provenientes de países que ni siquiera son consultados.

Es evidente que paralelamente a la profundización del proceso de globalización económica ha tenido lugar una pérdida de centralidad de los Estados-nación y de la soberanía nacional tal y como los conocíamos hasta ahora. Ahora bien, esto no significa en absoluto la defunción y superación organizativa definitiva de la forma Estado, tal y como vienen declarando muchos autores desde hace años (quizás con más interés ideológico que rigor científico). Asistimos sin embargo a una ruptura del monopolio de la acción gubernamental detentado hasta entonces en exclusiva por el Estado, quien “se ha visto privado parcialmente de sus funciones reguladoras hegemónicas”⁵ en nombre y beneficio de una apertura al exterior y de una descentralización resultado de una serie de tensiones centrífugas y centrípetas combinadas.

Pero esta ‘pérdida de centralidad’ no significa que los Estados nacionales no jueguen actualmente ningún papel en el tablero internacional o en sus propios territorios. La más que imperfecta ‘multilateralidad’ de los organismos supranacionales en beneficio de unos pocos países, la incapacidad de los espacios de cooperación e integración regional para ir más allá de la simple suma de sus miembros nacionales o el apoyo decidido que brindan los Estados a las matrices nacionales de las empresas ‘transnacionales’ son sólo algunos ejemplos del peso que siguen jugando los Estados-nación en un contexto mundializado en el que, lejos de disolverse como forma histórica de organización social, se enfrentan a nuevos desafíos.

⁴ Amici dei Popolo ONG, *Des-acuerdos de libre comercio. ¿Será cierto que el mercado genera desarrollo?* (p78)

⁵ Daniel Bensaïd, *Elogio de la política profana* (p38)

Y probablemente el principal desafío al que nos enfrentamos actualmente es asegurar que, en un marco de acción y decisión cada vez más global, esas funciones hasta hace poco reguladas exclusivamente por los Estados sean sustituidas por estructuras y espacios de decisión verdaderamente democráticos, soberanos, representativos, electos y fiel reflejo de las voluntades de aquellos a los que pretenden representar (sin por ello dar por hecho que los Estados-nación respondan siempre y automáticamente a estas premisas). No es el caso, por ejemplo, de la mayoría de los organismos supranacionales ni de los ‘mercados’. Pero si estamos de acuerdo en la crítica y “sobre el hecho [de] que tales instituciones deban ser reformadas, hay muy poco consenso sobre el cómo reformarlas”⁶. De ahí el desafío.

En fin, más allá de la naturaleza representativa y democrática de estas instituciones y espacios de decisión, cabría señalar su nula efectividad para llevar a buen puerto los propósitos para las que se crearon. La pobreza y las desigualdades no han hecho más que aumentar durante las últimas décadas en muchas zonas del Planeta. En las recurrentes crisis económicas que se han venido repitiendo a lo largo de los últimos años, hicieron poco o nada para prevenirlas y prácticamente lo mismo para combatirlas de manera coordinada, como cabría esperar de un ‘gobierno global’. Las mismas instituciones que sacaron adelante ambiciosas medidas encaminadas a mejorar la movilidad de capitales y mercancías por todo el Planeta, o la entrada de capital privado en numerosos espacios hasta entonces gestionados por entes públicos, han fracasado sin embargo en su supuesta razón de ser original.

Cabría entonces plantearse si no se trata tanto de una falta de eficacia a la hora de resolver los objetivos marcados, sino de una apuesta decidida por medidas que a la postre se han revelado contrarias y contraproducentes para los fines perseguidos, y que sólo podrían justificarse por una concepción ideológica distorsionada (y *distorsionante*), por la cual la ampliación del libre mercado des-regularizado a todas las esferas de la vida y del Planeta sólo traería bondades y bienestar, aunque la realidad demuestre lo contrario.

⁶ Amici dei Popolo, *Op. cit.* (p78)

2.3 El libre comercio en perspectiva

Las instituciones internacionales nacidas en Bretton Woods, así como las acciones desarrolladas desde entonces (especialmente desde la década de 1970 y 1980) encaminadas a la constitución de un mercado global, partían de una premisa fundamental: una política librecambista a nivel mundial era el mejor medio para alcanzar la paz y el desarrollo económico entre todos los países.

El libre comercio, inicialmente de mercancías pero progresivamente también de servicios, capitales, divisas, mano de obra, etc. se erige pues como una respuesta histórica al proteccionismo militar (que terminó causando dos guerras mundiales), político (del Estado que inhibe la iniciativa y libertad individual) y económico (innumerables barreras que impiden el desarrollo del carácter emprendedor de los agentes privados, fuente del crecimiento económico y del bienestar).

En principio, la teoría es simple: en un mercado único global sin restricciones de ningún tipo (arancelarias, de información, impuestos, ‘distorsiones’ del sector público, cláusulas sociales o medioambientales, etc.) para la movilidad de los factores de producción, éstos se asignarán óptima y racionalmente a partir de un principio de competencia perfecta, especializándose progresivamente cada zona del Planeta en la producción y posterior distribución mundial de aquellos bienes y/o servicios para los que cuenten con ventajas comparativas que aseguren la mayor eficiencia. El comercio mundial de estos bienes y servicios producidos ‘óptima y eficientemente’ será la fuente del crecimiento económico de cada región, generando a continuación riqueza, desarrollo y bienestar social.

Ahora bien, la realidad parece ser otra. En primer lugar, las supuestas ventajas comparativas⁷ sólo pueden serlo si partimos de mercados diferenciados, esto es de marcos de producción y distribución distintos entre sí, separados y que, por lo tanto, puedan compararse. En un mercado global único en el que se integren los distintos mercados hasta entonces existentes (y que tuviesen proyección internacional, esto es que estuviesen interconectados previamente), estas separaciones se anularían, así como las diferencias asociadas, por lo que en lugar de ventajas *comparativas* estaríamos hablando de ventajas *competitivas*. Y “si de verdad nos encontramos en un único mercado mundial, los más competitivos ganarán cuota de mercado y los menos la perderán; o sea que a lo largo del

⁷ Al menos tal y como las desarrolló Ricardo, autor del modelo en el que se inspiran las tesis neoliberales sobre el libre comercio.

tiempo habrá, como en la realidad, ganadores y perdedores”⁸, anulándose por lo tanto las supuestas bondades del sistema.

El proceso de liberalización comercial ignora las diferencias de productividad existentes entre las distintas regiones del Planeta. Con condiciones tan desiguales de partida, cualquier intento de especialización comparativa termina sucumbiendo a la especialización competitiva, lo que no hace más que reforzar la ya existente división internacional del trabajo (que, como diría Eduardo Galeano, consiste en que unos países se especializan en ganar y otros en perder) y las condiciones desiguales de producción e intercambio. En un contexto de competencia tan desigual, la única *ventaja comparativa* de los países del Sur es especializarse en ofrecer mano de obra barata sin protección social, reducidos costes sociales y ecológicos, y materias primas e insumos de bajo valor añadido, esperando atraer así la inversión de empresas transnacionales. Y aún así, la necesidad de importar todos los demás bienes y servicios que se han dejado de producir internamente debido a la ‘especialización’ y que, dada su mayor elaboración, tienen un coste monetario mayor que los exportados, provoca desequilibrios en las balanzas comerciales de estos países, debiendo recurrir a endeudarse en el exterior (en el también liberalizado y mundializado mercado financiero), hasta que esta deuda externa se vuelve insostenible y los organismos supranacionales acuden al rescate a condición de que estos países endeudados cumplan escrupulosamente una serie de medidas orientadas a una mayor liberalización, desregulación y apertura al exterior, con lo que el círculo se cierra y la rueda no para de andar.

Por otro lado, esta liberalización comercial es impulsada desde los Estados más enriquecidos, en la mayoría de las ocasiones a través de imposiciones al resto de países por medio de los organismos supuestamente supranacionales. Mientras tanto, los mismos Estados que dictan la eliminación de barreras arancelarias y la apertura de las economías del Sur al mercado mundial mantienen severas restricciones de entrada a sus propios mercados internos, ya sea con medidas abiertamente proteccionistas o indirectamente a través de barreras no arancelarias (requisitos fitosanitarios, de empaquetado, etc.).

Si atendemos a las cifras del comercio mundial⁹ a lo largo de las últimas tres décadas de globalización económica, podemos observar que el aumento de los intercambios de mercancías ha sido más que considerable: en 2008¹⁰ el valor de las exportaciones e

⁸ Patxi ZABALO, *Op. Cit.*

⁹ UNCTAD, *Handbook of Statistics 2009*; TD/STAT. 34

¹⁰ Tomamos como último dato de referencia el de 2008, a pesar de que en el momento de la redacción de este documento ya estaba disponible el de 2009. Esto se debe a que el impacto de la crisis económica mundial ha tenido un impacto considerable en la reducción de los flujos comerciales internacionales, rompiendo

importaciones mundiales ascendía al 688% de las de 1980 (esto es de 2 a 16 billones de dólares). Entre ese año y 2005 la tasa de aumento anual medio fue del 7%, acelerándose progresivamente a lo largo de todo el periodo (y más aún desde ese año). Tanto en términos absolutos como evolutivos, los países en desarrollo conocieron un crecimiento diferencial mayor que los desarrollados. De hecho, si en 1980 eran el origen y destino del 29,5% de las exportaciones totales mundiales y del 23,9% de las importaciones, en 2008 representaban el 38,7% y el 35,8%, respectivamente.

¿Significa esto que la apertura económica al libre comercio internacional facilitó una mejora del peso relativo de los países del Sur en el mercado mundial? Sólo si tratamos la categoría 'países en desarrollo' como un todo... Cuando entramos a analizar las cifras en detalle por regiones geográficas, observamos que esta ganancia relativa de peso comercial internacional o entrada en el mercado mundial se concentra en países asiáticos (Sudeste asiático, Corea del Sur, China e India), apenas varía en América Latina (siendo incluso decreciente en Sudamérica si excluimos a Brasil y en Centroamérica y el Caribe si no tenemos en cuenta a México) y en África supone una caída de su ya de por sí escasa importancia en la escena global. Distinguiendo por nivel de desarrollo económico, esta ganancia relativa la disfrutaron las economías emergentes y recientemente industrializadas de América Latina y Asia, mientras que los Países Menos Avanzados (PMA), los países pobres muy endeudados (PPME) y aquellos con niveles de renta más bajos no sólo no han disfrutado de un proceso de convergencia real con el resto de países tras tres décadas de globalización, sino que han perdido peso relativo en la economía mundial, quedando aún más excluidos de lo que estaban antes de abrir sus economías al mercado global.

Así pues, sólo los que ya contaban con un nivel de desarrollo relativo mayor antes de la desregulación y apertura masiva al nuevo mercado global han mejorado con ello, mientras que los que entonces eran más pobres lo son ahora más todavía.

Tras varias décadas de aplicación, no cabe duda de que la globalización económica y el libre comercio "han contribuido de manera significativa al crecimiento económico, el desarrollo y el empleo a lo largo de los últimos 50 años"¹¹, generando enormes beneficios para muchas capas de población. Pero es igualmente cierto que para muchísima "más gente no ha acarreado beneficios comparables. Ya muchos les parece cercana a un desastre sin

coyunturalmente una tendencia creciente acumulada de más de tres décadas que, entendemos, no es representativa del ciclo aquí analizado, sino fruto de una contracción puntual (el tiempo dirá si dicha 'puntualidad' se mantiene como tal o se convierte en un verdadero punto de inflexión).

¹¹ Primera frase de la *Declaración ministerial principal de la Ronda de Doha para el Desarrollo* de la OMC, 14 de noviembre de 2001

paliativos”¹². Pocos dudan de que un mayor intercambio comercial pueda ofrecer oportunidades enormes para el desarrollo y contribuir a reducir la pobreza, la desigualdad y la injusticia económica, pero “para muchos de los países pobres y para millones de personas pobres del mundo, estas condiciones aún no se han hecho realidad”¹³. Y la justificación neoliberal de que simplemente hay que esperar a que el ‘efecto de filtración’ (*trickle-down*) se active y la riqueza acumulada por unos pocos termine ‘filtrándose’ paulatina y progresivamente al resto de la población, generalizando así los efectos benéficos de la apertura comercial, peca cuando menos de cierto cinismo tras más de tres décadas de espera.

Si a comienzos de 1980 aún podía tener cierta validez teórica la discusión en torno a los posibles beneficios de la apertura comercial sin concesiones al mercado global o sobre las relaciones pretendidas entre comercio, desarrollo económico y reducción de la pobreza, cualquier balance de las numerosas experiencias prácticas llevadas a cabo desde entonces nos muestra que tal relación no se cumple de manera general. Al contrario, la (dichosa) realidad nos ha enseñado que los efectos del libre comercio varían de un país a otro y que el supuesto impacto positivo depende del nivel de desarrollo económico previo de cada una de las partes. En el caso de los acuerdos comerciales entre las grandes potencias económicas del Norte y los países del Sur, las abismales diferencias en términos de desarrollo anticipan sus efectos reales, ya sea en el caso de los numerosos tratados de libre comercio (TLC) entre EEUU y Colombia, Perú, Chile o Centroamérica, los acuerdos bilaterales de libre comercio entre Japón (y desde hace unos años también China) con países de la región asiática como Filipinas, o los distintos acuerdos comerciales negociados por la Unión Europea con distintos países del Sur.

¹² Joseph E. Stiglitz, *El malestar en la globalización* (p46)

¹³ Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe de Desarrollo Humano 2005* (p127)

3 Cooperación al Desarrollo y Política Comercial de la Unión Europea

3.1 Los desafíos estratégicos de la UE en una economía globalizada

El nacimiento de la actual Unión Europea tuvo lugar en un contexto marcado por la reconstrucción post-bélica, la configuración de un mundo bipolar y la necesidad de recuperar una dinámica económica y una capacidad productiva truncada por la guerra y el enfrentamiento entre naciones. Con el objetivo de crear un mercado común que permitiese la libre circulación de personas, mercancías y capitales, seis Estados europeos firmaron en 1957 el Tratado de Roma, dando lugar a la Comunidad Económica Europea. Desde entonces otros países se han ido sumando a esta unidad que en 1993 adoptó su denominación actual de Unión Europea y que hoy en día suma 27 Estados miembro, un mercado interior consolidado, una unión monetaria en ampliación y una economía que compite por el primer puesto en el ranking mundial con la de EEUU, además de ser la primera potencia comercial.

Ante los nuevos retos globales, en 2000 se lanzó la Estrategia (o Agenda) de Lisboa destinada a convertir a la UE en la economía más competitiva del mundo antes de 2010. Para ello, se emprendieron diversas medidas orientadas a liberalizar los mercados financieros, de mercancías y servicios de los Estados miembros que profundizasen la unidad del mercado común europeo (basada en la libre circulación de mercancías, servicios, trabajadores y capitales) y la competitividad con el exterior. En tanto que mercado común, la política comercial con países extracomunitarios también se define y regula a nivel de la UE. Es por ello que forman parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) tanto los 27 Estados miembro como la propia UE como tal, y es ésta quien negocia y firma los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales con otros países extracomunitarios.

Esta 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. 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. Así pues, política comercial y política de desarrollo, o simplemente cooperación comercial, son dos componentes fundamentales que caracterizan la acción exterior de la UE con estos territorios.

En esta línea, el Consenso Europeo sobre Desarrollo, aprobado por el Consejo Europeo en 2005, desarrolla y amplía la nueva política de la Unión Europea hacia los países del Sur, estableciendo como objetivo principal la erradicación de la pobreza y la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Para ello se contemplan tres ejes de actuación: cooperación al desarrollo, diálogo político y comercio. De la misma forma, el documento *Europa Global: compitiendo en el mundo*, presentado por la Comisión Europea en octubre de 2006 y destinado a facilitar la expansión de las grandes empresas y el capital europeo a nivel mundial dentro del marco normativo establecido por la OMC, da cobertura a la agenda de negociaciones de acuerdos comerciales que la UE viene promoviendo desde hace años con los países en desarrollo.

Estos acuerdos europeos se asemejan en la práctica a los tratados de libre comercio firmados por otras grandes potencias económicas (EEUU, Japón, etc.) con países en desarrollo, desbordando además el ámbito de la simple circulación de mercancías al incluir en las negociaciones elementos tales como:

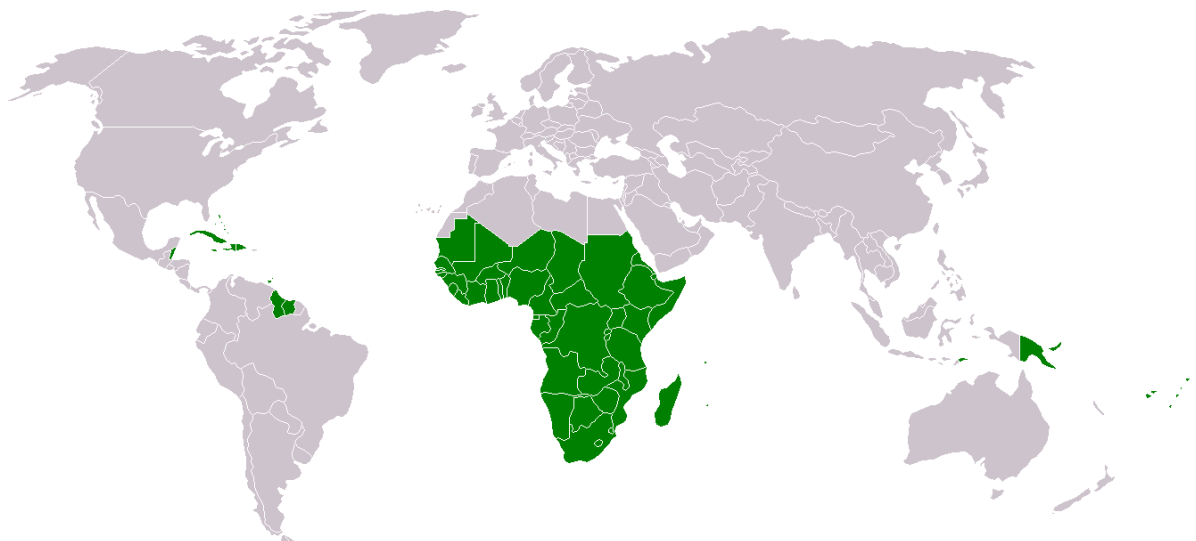
- La apertura de los sectores de servicios de los países del Sur a las empresas europeas.
- El acceso y control de las reservas estratégicas de bienes naturales.
- El acceso seguro y en condiciones favorables a las materias primas.
- La apertura de las compras y contrataciones públicas a las empresas proveedoras europeas.
- La supresión de subvenciones a empresas locales.
- La protección de los Derechos de Propiedad Intelectual.
- La ampliación de la protección existente para las inversiones europeas.
- La supresión de las medidas no arancelarias que limitan el comercio.

Examinemos cómo se han ido traduciendo en la práctica estas directrices sobre desarrollo y cooperación comercial.

3.2 Cooperación comercial europea: de la 'herencia colonial' a la actualidad

Desde la década de 1960 (esto es, en pleno proceso de descolonización) la actual Unión Europea ha mantenido un trato preferencial con muchas de las ex-colonias de varios de sus Estados miembros (principalmente Reino Unido, Francia y Bélgica), que en la práctica se tradujeron en distintos acuerdos sobre intercambio comercial y cooperación al desarrollo. Este es el caso principalmente de los países ACP (territorios de África, Caribe y Pacífico antiguamente bajo control colonial de alguna metrópolis europea). Con ellos se firmaron las Convenciones de Yaundé en 1963¹⁴ y 1970¹⁵, las distintas Convenciones de Lomé vigentes desde 1975 hasta el año 2000, y desde entonces el Acuerdo de Cotonou¹⁶.

Ilustración 1. Los 79 países ACP



En Lomé se establecieron los principios para regular las relaciones políticas, comerciales y de ayuda económica entre la Unión Europea (entonces aún Comunidad Económica Europea) y este grupo de ex-colonias. El acuerdo otorga un estatus preferencial a los productos importados desde estos países, estableciendo un precio mínimo garantizado. El aumento de los intercambios comerciales y la incorporación de los países ACP a la economía mundial aparecen ya como herramientas prioritarias de lucha contra la pobreza.

¹⁴ Firmado por 18 países, todos ellos ex-colonias africanas de Francia y Bélgica; vigente hasta 1969.

¹⁵ Firmado por 21 países; vigente hasta 1975.

¹⁶ El número de países ACP firmantes se fue ampliando en las sucesivas Convenciones de Lomé (principalmente por la incorporación de las ex-colonias británicas a partir de 1975), ascendiendo a 78 en Cotonou (todos menos Cuba).

A partir de las década de 1990, la Unión Europea condiciona cada vez más su ayuda al desarrollo a las posibilidades de penetración de las empresas de sus países miembro en los mercados del Sur. De esta manera, las ayudas incorporan progresivamente cláusulas de liberalización de los mercados interiores de los países receptores, una reducción de las barreras arancelarias y otras medidas destinadas a favorecer las inversiones comunitarias en estos territorios (derechos de propiedad, reformas legales, etc.). A cambio, la UE establecía un Sistema General de Preferencias que asegurase el acceso unilateral y preferencial de las “exportaciones de los países ACP al mercado europeo. [...] todas las importaciones que llegan a Europa provenientes de los Países Menos Adelantados están libres de cuotas y aranceles a excepción del armamento y de los acuerdos de transición sobre bananas, azúcar y arroz”¹⁷.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) venía criticando desde hacía tiempo estas herramientas de cooperación comercial basadas en relaciones preferenciales, y concesiones unilaterales y en el principio de *no reciprocidad*, considerándolas incompatibles con los compromisos perseguidos en el ámbito del comercio mundial multilateral¹⁸. En respuesta a ello, en junio de 2000 se firmó el Acuerdo de Cotonou con el objetivo de establecer un nuevo marco de relaciones económicas entre la Unión Europea y los países ACP, con una vigencia prevista de 20 años. Con este nuevo acuerdo se abandonaría la unilateralidad de las concesiones comerciales y el ‘acceso privilegiado’ de algunos productos de estos países al mercado europeo, exigiendo a partir de entonces relaciones de reciprocidad en función de los niveles de ingreso y desarrollo de los países firmantes.

La nueva asociación se basa en **cinco pilares** interdependientes¹⁹:

- el refuerzo de la dimensión política de las relaciones entre los Estados ACP y la UE;
- el fomento de los métodos participativos, la apertura a la sociedad civil, al sector privado y a los otros agentes no estatales;
- las estrategias de desarrollo y el objetivo de luchar contra la pobreza;

¹⁷ RISC, *Las políticas de comercio de la UE, ¿son instrumentos de desarrollo?*

¹⁸ Según el Libro Verde de la OMC las disposiciones comerciales de Lomé serían incompatibles con las normas del GATT [antecesora de la actual OMC], al suponer la violación del principio fundamental de no discriminación o Cláusula de Nación más Favorecida. Ahora bien, conviene señalar que este principio es incumplido por la casi totalidad de los países miembro en base a dos excepciones recurrentes: los acuerdos de libre comercio o uniones aduaneras, por un lado, y las preferencias para países menos adelantados PMA, por otro. El esquema de Lomé no entraría en esta excepción, al tratarse de un grupo específico de países.

¹⁹ http://europa.eu/legislation_summaries/development/african_caribbean_pacific_states/r12101_es.htm (consulta julio 2010)

- la creación de un nuevo marco de cooperación económica y comercial;
- la reforma de la cooperación financiera.

En la práctica, los Acuerdos de Cotonou supusieron la sustitución de la Convención de Lomé por un formato de negociación equivalente a tratados de libre comercio compatibles con las normas de la OMC. Con ellos, la Unión Europea abrió la puerta a nuevas negociaciones, aún más ambiciosas, tanto con los países ACP como con el resto de países en desarrollo. Estos nuevos acuerdos comerciales comunitarios toman el relevo a casi medio siglo de cooperación comercial y al desarrollo basada en relaciones preferenciales de carácter político, económico y social que, sin embargo, apenas se han traducido en una mejora de la competitividad y participación en los mercados mundiales de los países destinatarios, llegando incluso a reforzar en ocasiones las relaciones de dependencia características del periodo colonial que estos instrumentos pretendían ayudar a superar.

Examinemos a qué instrumentos y acuerdos concretos ha dado lugar este nuevo paradigma de negociación.

3.3 Los Acuerdos de Asociación Económica con los países ACP

En el ámbito comercial y económico, la parte operativa de los Acuerdos de Cotonou para los países ACP se traduce en los **Acuerdos de Asociación Económica** (AAE, también conocido como EPA según sus siglas en inglés). Los AEE son actualmente el principal instrumento de cooperación comercial entre la Unión Europea y los países ACP, si bien en la práctica constituyen esencialmente acuerdos de libre comercio que conllevan la liberalización de los mercados a la entrada de productos europeos, compatibles con las reglas de la OMC y cuyo objetivo es la reducción y erradicación de la pobreza y la inserción de estos países en el entorno económico internacional²⁰.

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 negociar Acuerdos de Asociación Económica que entrasen en

²⁰ Ainhoa MARIN. *Los Acuerdos de Asociación Económica (EPAs) de la Unión Europea con África Subsahariana*

vigor antes de enero de 2008²¹ y sustituyesen a los marcos de relación comercial hasta entonces existentes.

Los Acuerdos de Asociación Económica suponen una profundización en la liberalización de los mercados de los países ACP orientada a facilitar la entrada de productos europeos. A partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo, 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 europeos. Con ello, se completa la transición de las concesiones unilaterales que habían caracterizado las relaciones preferenciales de la UE con los países ACP, a unas concesiones de reciprocidad comercial, tal y como venía estableciendo la estrategia de competitividad exterior europea en su conjunto.

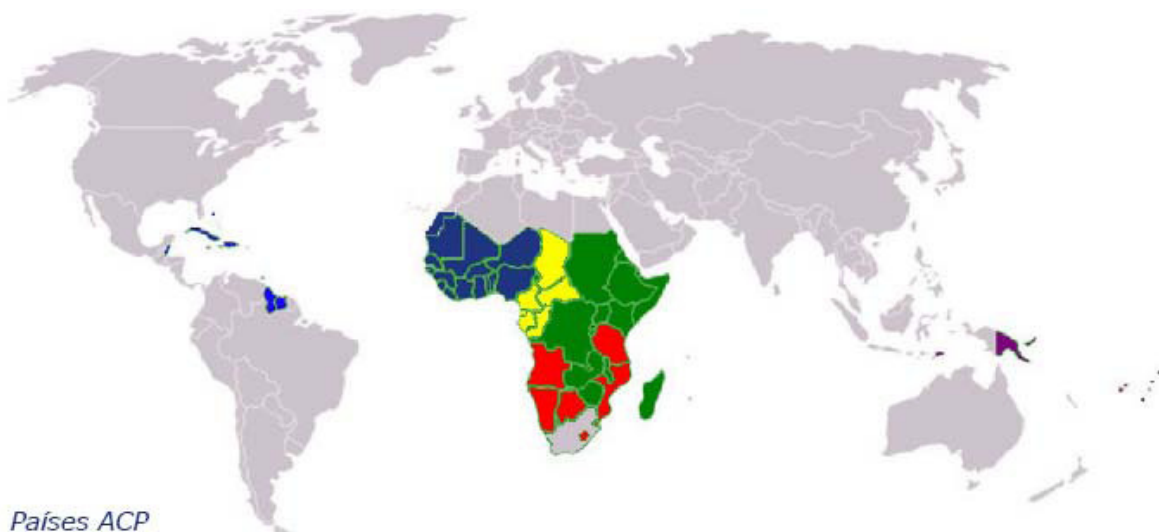
Los Acuerdos de Asociación Económica previstos inicialmente en Cotonou para los países ACP fueron seis:

| Región | Agrupaciones regionales |
|---------------------------|--|
| África del Oeste | Comunidad Económica de los Estados de África del Oeste (ECOWAS-CEDEAO, 16 países) + Mauritania |
| África Central | Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC)+ Santo Tomé y Príncipe y RD Congo |
| África Austral | 8 de los 14 miembros de la Comunidad de Desarrollo del África Austral (SADC) |
| África del Este y del Sur | Grupo del Este y Sur de África (ESA) |
| Caribe | 15 países del CARIFORUM ²² (todos excepto Cuba) |
| Pacífico | 15 países |

²¹ Art. 37 Acuerdo de Cotonou. Esto es así porque el 31 de diciembre de 2007 expiraba la prórroga solicitada por la ONU para poder seguir aplicando las preferencias unilaterales de Lomé.

²² Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, St. Kitts & Nevis, St. Lucía, St Vincent y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago y República Dominicana.

Ilustración 2. Los 6 grupos regionales de negociación con los países ACP



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 (el CARIFORUM al completo a excepción de Bahamas, que se negó a firmar el acuerdo). Mientras tanto, durante estos años se han firmado muchos AAE parciales (restringidos únicamente al comercio de mercancías) y por separado con algunos países de las otras cinco regiones ACP con las que la UE continúa negociando (las cuatro africanas y la del Pacífico). Este es el caso, por ejemplo de Ghana y Costa de Marfil. En todos ellos, las negociaciones se han acompañado de numerosas críticas, complicaciones y una fuerte oposición.

La fecha establecida hace una década como límite para concluir satisfactoriamente estas negociaciones (1 de enero de 2008) queda por lo tanto ya muy lejos. Diferentes factores, tales como el menor interés comercial de estos países para la Unión Europea en comparación con otras regiones como Centroamérica o la Comunidad Andina (en términos generales, si bien África sigue siendo central en las políticas europeas sobre materias primas), las resistencias de la sociedad civil africana o la de muchos de sus gobiernos han jugado un papel importante en esta desviación estratégica de los esfuerzos negociadores comunitarios.

En cierta forma, con esta manera de actuar (intentar en un principio establecer acuerdos de libre comercio con una región geográfica o conjunto de países, y sólo cuando fracasa esta vía optar por negociaciones bilaterales con cada Estado por separado) la Unión Europea copia el guión seguido por EEUU en las últimas dos décadas, especialmente en América Latina: tras incorporar a México y Canadá al Tratado de Libre Comercio de América

del Norte (TLCAN, conocido también como NAFTA por sus siglas en inglés), intentó ampliar este espacio librecambista a todo el continente a través del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), si bien las resistencias y negativas de varios países le hicieron renunciar temporalmente a este proyecto, retomando desde entonces la senda bilateral.

3.4 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. Muchas de estas negociaciones ya estaban en marcha a finales de la década de 1990. En América Latina durante esos años se establecieron acuerdos bilaterales con países como México y Chile, a la vez que se iniciaban negociaciones con instancias regionales tales como MERCOSUR, la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

La herramienta diseñada para materializar estos acuerdos comerciales con entidades regionales y grupos de países fueron los **Acuerdos de Asociación** (también conocidos como AdA). 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 América Latina durante los años precedentes. Además de evitar la amplia impopularidad de la que gozaron estos TLC, se argumentaba (y se sigue haciendo) que los Acuerdos de Asociación cuentan con un valor añadido más allá de la finalidad estrictamente comercial, en la medida en que incorporan dos ejes adicionales: una dimensión de cooperación al desarrollo y otra de diálogo político.

El Acuerdo de Asociación con Centroamérica se firmó en mayo de 2010, después de unas duras y largas negociaciones. La presión por parte de la UE y de países como Costa Rica propició la firma de un acuerdo que semanas atrás parecía avocado al fracaso.

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, la Comunidad Andina y la UE 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. Colombia, Ecuador y Perú se reunieron en diversas ocasiones con la UE durante 2009 y 2010 para llevar a buen puerto estos tratados comerciales. En 2010, concluyeron las negociaciones con Colombia y Perú.

Ninguno de estos acuerdos ha entrado aún en vigor, estando aún a la espera de la aprobación por parte de los respectivos Parlamentos. De nuevo vemos el recurso recurrente y sistemático a la negociación bilateral cuando los marcos regionales no dan los frutos esperados en las ajustadas fechas y bajo las estrictas condiciones impuestas por la Unión Europea.

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.

4 Impactos de los Acuerdos Comerciales de la UE

Un elemento que dificulta el análisis del impacto de estos acuerdos comerciales radica en que actualmente la mayoría de las negociaciones siguen abiertas y en diferentes niveles. Así pues, no resulta fácil saber cuáles serán las consecuencias concretas que tendrán sobre la vida cotidiana de los habitantes de estos países. De todas formas podemos aprender de lo que ha ocurrido hasta ahora (especialmente tomando como referencia los Tratados de Libre Comercio impulsados por EEUU, y que en la práctica no se alejan mucho de estos acuerdos europeos), de las denuncias lanzadas desde la sociedad civil, así como de las expectativas de futuro y condiciones de salida de los distintos actores implicados. De hecho, es precisamente esta ‘actualidad’ e ‘inconclusión’ de las negociaciones las que otorgan a esta problemática una importancia capital, ya que a día de hoy las posibilidades de incidir en el diseño e implantación de las futuras herramientas comerciales europeas permanecen abiertas. Y, evidentemente, éste constituye un campo de acción prioritario para el movimiento del Comercio Justo.

Veamos los distintos efectos posibles (adelantados por sus críticos, en base a otras experiencias), algunos de ellos ya reales, de estos acuerdos comerciales europeos, distinguiendo las principales controversias, enfrentamientos y desacuerdos entre las partes a las que han dado y están dando lugar:

Desequilibrio o desconexión: las negociaciones en ausencia de un marco multilateral

En un contexto en el que las negociaciones multilaterales en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) están actualmente estancadas, muchos países en desarrollo son presionados por las grandes potencias económicas, entre ellas la Unión Europea, para que abran sus fronteras al mercado internacional y compitan en supuesta igualdad de condiciones. Sin la fuerza de negociación conjunta que otorga la unión con otros países dentro de un marco multilateral, son los pequeños grupos de países, y en ocasiones cada uno de ellos en solitario, los que tienen que negociar ‘en igualdad de condiciones’ con la Unión Europea.

Tanto los Acuerdos de Asociación Económica con los países ACP como los Acuerdos de Asociación con América Latina no dejan de ser en la práctica acuerdos bilaterales (entre dos bloques de países, y en ocasiones entre un único Estado y la UE). Esto no hace más que reforzar el deterioro del multilateralismo, ya de por sí estancado. Independientemente de las críticas que puedan hacerse al funcionamiento de la OMC y de las necesarias y profundas

reformas deseables, la renuncia a un marco de negociación multilateral debilita las posibilidades de los países en desarrollo de hacer frente común y defender posiciones conjuntas independientemente de su situación geográfica o su pasado colonial.

En cierta manera, estos países se encuentran “entre la espada y la pared”²³, teniendo que elegir entre liberalizar sus mercados y abrirlos a la competencia global (en una situación de grave desventaja relativa, en este caso particularmente con la UE) o, por el contrario negarse a firmar estos acuerdos y correr el riesgo de perder gran parte de sus relaciones comerciales con la Unión Europea (en muchas ocasiones su principal socio comercial), incluyendo los privilegios arancelarios vigentes en los antiguos acuerdos comerciales en extinción, quedando sus productos sometidos a los aranceles más altos propios del Régimen General de Comercio, lo que en la práctica haría desaparecer la casi totalidad de sus exportaciones a la Unión Europea, quedando por lo tanto desconectados del mercado internacional.

Por si fuera poco, estas negociaciones se están llevando a cabo en un contexto de enorme presión por parte de la Unión Europea, concedora de este dilema para las contrapartes del Sur. Es la UE quien impone los plazos, las fechas límites en las que los acuerdos deben ser firmados y muchas de las condiciones y términos de negociación, siempre basándose en la necesidad de renovar los acuerdos comerciales en extinción (por orden de la OMC, dada la incompatibilidad de los anteriores con las nuevas normas internacionales) “por el bien de los propios países en desarrollo”.

Algunos autores cuestionan sin embargo que sean las directrices de la OMC las que motiven realmente estos acuerdos comerciales comunitarios y las imposiciones que los caracterizan. Así pues, más allá de estas razones formales, habría otros tres motivos informales que estarían condicionando este ímpetu negociador, “aunque esto haya sido en contra de la transparencia, la participación y las condiciones de justicia básicas en el proceso de negociación: [1] los daños de reputación que significarían para la Unión Europea y la OMC la extinción de los acuerdos existentes y su no renovación, [2] la necesidad de limitar la creciente influencia de China en África [en el caso específico de los Acuerdos de Asociación Económica con los países africanos], y [3] la previsible necesidad a medio plazo de controlar de cerca determinados recursos naturales escasos”²⁴.

²³ H. GALVÁN. en www.alainet.org/active/30962 (06/08/2010)

²⁴ TARAFÁ Gemma, ORTEGA Miquel, *¿Por qué la Unión Europea tuvo prisa para firmar los Acuerdos de Partenariado Económico (EPAs) con los países africanos?*

La falacia de los ‘tres pilares’: el comercio por delante

Como ya hemos visto, estos acuerdos comerciales se enmarcan en una nueva estrategia competitiva europea a nivel global inaugurada con el nuevo siglo y por la que todas las relaciones con los países en desarrollo deben integrar tres ejes complementarios: comercio, cooperación al desarrollo y diálogo político. Sin embargo, ni las negociaciones avanzadas hasta el momento han incidido en los dos últimos pilares, ni los escasos acuerdos alcanzados han incluido estos elementos entre sus logros más significativos.

De hecho, cuando la Unión Europea ha planteado estos puntos en las negociaciones, siempre lo ha hecho moviéndose entre una visión difusa y una relación directa con la competencia y la liberalización económica, por la cual existiría una correlación explícita y casi automática entre el acceso al mercado mundial y el aumento de la competitividad como motor del crecimiento económico y, por ende, del desarrollo. De nuevo es la creencia en el libre comercio la que se impone a la evidencia de la testaruda experiencia.

Más allá del intercambio mercantil: el grado de profundización de la liberalización

Según la propia Unión Europea, el objetivo formal de estos acuerdos comerciales (y especialmente de los Acuerdos de Asociación Económica) es promover el desarrollo sostenible, la integración gradual y suave en el mercado global y la erradicación de la pobreza de los países receptores. Sin embargo, la UE exige sistemáticamente un programa de negociación integral que incluye una liberalización rápida y profunda del comercio de mercancías, inversiones y servicios, así como la desregularización de ciertos ámbitos económicos que ni tan siquiera la Organización Mundial del Comercio ha conseguido incluir en sus negociaciones²⁵.

Es precisamente la inclusión de ciertos ámbitos (tales como la contratación y compra pública o la propiedad intelectual), hasta ahora ausentes de la mayoría de tratados de libre comercio, lo que ha generado una mayor oposición por parte de los países del Sur, además de la que supone una de las verdaderas ‘vueltas de tuerca’ de estos instrumentos de libre comercio propuestos por la Unión Europea.

El aumento del número de esferas de actuación y decisión hasta ahora en manos de los Estados que pasarían a regularse exclusivamente por el principio de competencia en el mercado global supone una merma considerable de la capacidad de estos países a la hora de desarrollar políticas económicas propias, al mismo tiempo que deja en segundo lugar

²⁵ *Op. cit.*

problemáticas cruciales de la agenda del desarrollo, como las migraciones o las barreras no arancelarias.

Grados y tiempos de la apertura comercial

Otro de los puntos de conflicto y principal controversia entre las partes negociantes está siendo el porcentaje de apertura comercial planteado y el plazo para hacerlo efectivo. Mientras que la Unión Europea presiona para que la apertura sea la mayor posible y se aplique en el mínimo tiempo necesario, los países del Sur se muestran reticentes a esta postura, temiendo perder gran parte del control de su economía en un plazo de tiempo demasiado corto como para adaptarse al nuevo contexto.

De hecho, uno de los motivos por los que finalmente no se firmó el Acuerdo de Asociación Económica total entre la Unión Europea y el ECOWAS-CEDEAO (Comunidad Económica de los Estados de África del Oeste) fue que estos países establecieron en un 60-70% el máximo de apertura comercial negociable, con una transición paulatina de 25-30 años hasta alcanzar ese porcentaje y una moratoria inicial de adaptación de otros 5-7 años, mientras que la UE presionaba continuamente por retomar de inmediato las negociaciones y por alcanzar un alto nivel de apertura desde prácticamente el mismo momento de la firma.

Negociaciones a puerta cerrada: transparencia y participación de la sociedad civil

Uno de los aspectos más criticados por las sociedades civiles de los países implicados (y también por muchos del Norte), ha sido y es la escasa o nula información que se ha dado sobre las negociaciones en curso. Los documentos iniciales son confidenciales y por lo general no trascienden al público, así como tampoco lo hacen las agendas ni los detalles ni los resultados de la negociación hasta el momento mismo de cerrarse el acuerdo.

Además, a pesar de las declaraciones formales de buenas intenciones en ese sentido, en ningún momento estas negociaciones se han apoyado en un proceso de participación real de la ciudadanía. Al no poder incidir en los términos incluidos en el acuerdo, muchas voces ponen en duda que éstos respondan a las necesidades e intereses reales de las poblaciones afectadas.

En fin, la no previsión de mecanismos de rendición de cuentas ante la sociedad civil hace que cualquier impacto negativo de estos acuerdos comerciales sobre los intereses de la mayoría de la población quede sin responder y sin que nadie asuma la responsabilidad de las consecuencias o de un necesario cambio de orientación.

Integración regional: un apoyo dudoso...

En las negociaciones con los diferentes bloques de países, la Unión Europea viene incluyendo entre sus condiciones la promoción de la integración regional. Este elemento, a priori interesante para muchos países, pierde toda su fortaleza si viene impuesto desde el exterior, esto es si no proviene de procesos endógenos y autónomos, y si no se lleva a cabo respetando los tiempos y necesidades de cada uno de los países implicados.

Además, el estado más o menos embrionario en el que se encuentran en la mayoría de los casos estos procesos de integración regional en el Sur (a diferencia del caso europeo), se debe en gran medida a las enormes diferencias existentes entre los distintos países que integran cada bloque en cuestión. Desigualdades que estos acuerdos comerciales no contribuirán precisamente a reducir, ya que 1) desproveerán a sus miembros del control de muchas de las políticas económicas de cuya coordinación, y eventual integración supranacional, depende en gran medida cualquier proceso de integración regional; 2) desviarán la orientación de gran parte de la actividad económica de estos países al mercado global, dejando en un segundo plano las esferas nacional y regional; y 3) tendrán impactos importantes y diferenciados entre países, aumentando más que posiblemente las desigualdades ya existentes.

Diferencias de partida, desigualdad en la llegada: los niveles de desarrollo de cada contraparte

En fin, el principal elemento de discordia y oposición a estos acuerdos comerciales proviene de un hecho tan básico como fundamental: la diferencia de los niveles de desarrollo económico de las partes negociadoras resulta a día de hoy abismal. Por un lado, la Unión Europea, superpotencia económica y comercial que integra entre sus 27 miembros a algunas de las principales economías del mundo, y cuyo PIB conjunto supera los 16 billones de dólares (2009); por el otro, regiones en desarrollo como los 6 grupos de países ACP, de los cuales 39 se encuentran entre los 50 países menos adelantados (PMA) del mundo, y cuyo PIB conjunto apenas ascendía en 2005 a 425.000 millones de dólares, esto es 35 veces menos que el de la UE ese año²⁶ (a pesar de contar con más de 750 millones de habitantes). En el caso de Centroamérica y de la Comunidad Andina de Naciones, la renta *per cápita* es 30 y 15 veces inferior a la de la UE, respectivamente.

Ya hemos visto que la práctica revela que el impacto de la apertura comercial de un país al mercado mundial depende de su grado de desarrollo, estableciéndose una relación

²⁶ Intermón Oxfam, *Socios desiguales*

directamente proporcional entre éste y los posibles beneficios derivados de la participación en el mercado global. En el caso de los acuerdos comerciales entre dos partes, el factor crucial es el nivel desarrollo relativo de cada parte con respecto a la(s) otra(s). En el caso de los acuerdos comerciales propuestos por la UE a estos países, dicho diferencial parece obvio. De hecho, el Índice de Comercio y Desarrollo (ICD) desarrollado por el UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) y destinado a evaluar la interacción e impacto de las políticas comerciales con las estrategias y niveles de desarrollo de cada país, mostraba en su último informe que los 20 países del mundo que cuentan con el ICD más bajo son precisamente países menos adelantados (PMA) o países de África Sub-Sahariana. Si hacemos caso a la evidencia anterior, resulta sencillo estimar el impacto esperado de la apertura de estos países a la competencia comercial con la Unión Europea.

Además del grado de desarrollo económico, las diferencias en el peso de los intercambios comerciales en negociación son también abismales. Mientras que para la Unión Europea las importaciones procedentes de los países ACP representan una parte mínima de su volumen comercial, para estos últimos el mercado comunitario supone el destino de aproximadamente el 40% de sus exportaciones totales. De esta manera, los Acuerdos de Asociación Económica amenazan con modificar sustancialmente las relaciones económicas entre estos países y la Unión Europea, su principal socio comercial y donante de ayudas al desarrollo, sustituyéndolas por una apertura de la mayor parte de su economía (más allá del comercio de algunas mercancías sensibles) a la competencia desigual de un mercado globalizado del que apenas representan una minúscula parte y en el que no tienen prácticamente ningún poder real de negociación, especialmente contra las grandes potencias económicas.

Así pues, en la medida en que en estas negociaciones no se reconozca la enorme desigualdad de partida entre ambos bloques, regiones como América Central o los países ACP quedarán expuestos a una situación de mayor vulnerabilidad tras la firma de estos acuerdos comerciales, lo cual afectará especialmente a las capas sociales más desprotegidas de cada país. Al exigir condiciones de reciprocidad en las negociaciones y en las concesiones, muchos agricultores y productores de países empobrecidos tendrían que competir 'en igualdad de condiciones' con los de la Unión Europea, quienes parten de unos niveles de productividad, eficacia y eficiencia mucho más elevados que los primeros (procesos productivos más intensivos en capital, mecanización del campo, agro-industria avanzada, utilización masiva de químicos, semillas seleccionadas, etc.).

Y por si fuera poco, esta exigencia de apertura comercial convive con la permanencia de elevados subsidios a la producción europea (especialmente la agrícola a través de la PAC), lo cual permite (por no decir que incita, dada la sobreproducción) exportar los excedentes

comunitarios a precios de *dumping*, destruyendo los mercados locales del Sur y sus capacidades productivas endógenas. Encontrar miles de toneladas de tomates subvencionados europeos a precios inferiores a los locales en mercados de países del Sur (sin que en ningún caso las estructuras de costes diferenciales no subvencionados lo justifiquen), para los cuales este alimento constituye una fuente principal de ingresos, es sólo un ejemplo gráfico de esta hipocresía librecambista.

De esta forma, los acuerdos comerciales no sólo refuerzan la matriz primario-exportadora (y en ocasiones incluso mono-productiva) de estos países²⁷, tan ligada a su 'dependencia' histórica, sino que les incita a comerciar en el mercado global sus 'ventajas comparativas' (materias primas tropicales, recursos energéticos y minerales escasos, etc.) a través de sus 'ventajas competitivas', que no son otras que la mano de obra barata y desprotegida, un nulo control medioambiental, exenciones fiscales, etc. Economías totalmente asimétricas son colocadas en una situación de competencia formal y supuestamente equilibrada a través del desmantelamiento tarifario y la abolición de otras medidas de protección. Y sin embargo, la renuncia a los ingresos provenientes de impuestos aduaneros (una de sus fuentes de ingresos más fiables y estables) y a la protección de sus mercados locales, especialmente de los productos más sensibles, no se compensa en la práctica comercial con un aumento ni de su participación favorable en el mercado mundial ni de los beneficios derivados de estos intercambios.

Los desequilibrios de partida se vuelven así desigualdades de llegada. Y en la práctica, la desprotección frente a la competencia internacional y la llegada masiva de exportaciones europeas supondrá la destrucción paulatina de la industria local y de la agricultura campesina y familiar, un aumento considerable de la desigualdad social, de la pobreza, el desempleo y la precariedad laboral, una pérdida progresiva de las conquistas sociales y medioambientales obtenidas tras años de luchas, además de una seria amenaza para la soberanía alimentaria, los servicios públicos y cualquier proyecto de integración regional alternativa.

²⁷ ALOP. *La negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Balance y alternativas*, 2009.

5 Posicionamiento de la CECJ

El objetivo último del movimiento del Comercio Justo es la transformación social a partir de una estrategia basada en la justicia económica. Desde la Coordinadora Estatal de Comercio Justo (CECJ) trabajamos para contribuir a la construcción de un nuevo orden económico mundial, denunciando el modelo neoliberal de comercio mundial y luchando para reemplazarlo por un modelo alternativo de comercio multilateral justo, sostenible y participativo. Desde la necesaria relación entre las distintas dimensiones que integran el movimiento del Comercio Justo (comercialización, sensibilización e incidencia) es necesario promover y fortalecer acciones de denuncia y presión política frente a las injustas reglas que caracterizan al actual sistema comercial internacional. Esto conlleva trasladar a los gobiernos del Norte la exigencia de que realicen transformaciones efectivas en sus relaciones y prácticas comerciales, así como incidir para que se incorporen criterios de justicia social y medioambiental en todas las prácticas y políticas comerciales del resto de actores y esferas de actividad.

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 la Comunidad Andina y la región centroamericana, actualmente en fase de negociación, **denunciamos los impactos avanzados anteriormente y especialmente 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 atender 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 en torno a tres ejes: diálogo político, cooperación al desarrollo y comercio.

6 Bibliografía

ALOP, *La negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Balance y alternativas*. 2009

Amici dei Popolo ONG, *Des-acuerdos de libre comercio. ¿Será cierto que el mercado genera desarrollo?*

[http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/18247/original/Desacuerdos de libre comercio.pdf?1296554126](http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/18247/original/Desacuerdos_de_libre_comercio.pdf?1296554126)

BALBIS Jorge, *¿Algo más que un TLC? El Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea*. Revista Nueva Sociedad, nº 209, mayo-junio 2007

BENSAÏD Daniel, *Elogio de la política profana*. Península, Barcelona 2009

CIFCA (Iniciativa de Copenhague para América Central y México), *Hacia un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?* Abril 2006

GARZA Jesús, *El Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centro América*. Coalición Hondureña de Acción Ciudadana (CHAAC). Agosto 2007

HERNÁNDEZ Greivin, *Central American Agriculture at Stake*. Febrero 2008

Intermón Oxfam, *¿Socios o rivales? Cómo debería Europa introducir el desarrollo en sus acuerdos comerciales con los países África, Caribe y Pacífico*. Abril 2008

Intermón Oxfam, *Puente sobre Aguas turbulentas: El papel de España en la negociación de los Acuerdos de Asociación de la UE con Centroamérica y la Comunidad Andina*. Octubre 2008

Intermón Oxfam, *Socios desiguales: Cómo los Acuerdos de Asociación Económica (EPA) pueden dañar las perspectivas de desarrollo de muchos de los países más pobres del mundo*. Septiembre 2006 <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/socios.pdf>

MARÍN Ainhoa, *Los Acuerdos de Asociación Económica (EPAs) de la Unión Europea con África Subsahariana: Temas, actores, debates y recomendaciones para España*. Madrid, octubre 2007

MATA Héctor, CORDERO Martha, *El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: viabilidad, avances y perspectivas*. CEPAL, México, octubre 2009

Organización Mundial del Comercio, Primera frase de la *Declaración ministerial* principal de la Ronda de Doha para el Desarrollo de la OMC. 14 de noviembre de 2001.

PLIHON Dominique, “Tiranía de la globalización”, en Varios Autores: *ATTAC contra la dictadura de los mercados*. Icaria, Barcelona: 2002.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Informe de Desarrollo Humano*, 2005 (p127).

Red Internacional de Género y Comercio (IGTN), *El ABC del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centro América*. Propuestas Universitarias contra el Neoliberalismo. Abril 2008

RISC, Las políticas de comercio de la UE, ¿son instrumentos de desarrollo? 2009.
http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/18246/original/Las_politicas_de_comercio_de_la_UE.pdf?1296553674

STIGLITZ Joseph E., *El malestar en la globalización*. Taurus, Madrid 2002; p46

TARAFÁ Gemma, ORTEGA Miquel (coordinadores), “¿Por qué la Unión Europea tuvo prisa para firmar los Acuerdos de Partenariado Económico (EPAs) con los países africanos?”, en *¿Soberanía alimentaria o tratados de libre comercio en Nod Kivu (República Democrática del Congo)? Análisis de los tratados de libre comercio sobre el sector agropecuario*. Veterinarios sin Fronteras, 2010.

http://www.quiendebeaqui.org/IMG/pdf_b53_EPAS_Africa_GM_cast.pdf

UNCTAD, *Developing Countries in International Trade 2007: Trade and Development Index*

<http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?intDocItemID=14648&docid=9201&intItemID=1397&lang=3&mode=press>

UNCTAD, *Handbook of Statistics 2009*; TD/STAT. 34

ZABALO Patxi, “El mundo en la disyuntiva entre desarrollo humano y globalización neoliberal”, en Luis M^a NAYA (coord.): *La educación para el desarrollo en un mundo globalizado*. EREIN, Donostia 2003

http://www.bantaba.ehu.es/obs/files/view/disyuntiva.pdf?revision_id=30560&package_id=30545

Recursos web:

Observatorio CA-UE: www.observatorioca-ue.com

[http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/18245/original/Comerciar con Europa EPA .pdf?1296552870](http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/18245/original/Comerciar_con_Europa_EPA_.pdf?1296552870)

[http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/18135/original/Agriculturas Africanas y mercado mudial.pdf?1285077755](http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/18135/original/Agriculturas_Africanas_y_mercado_mudial.pdf?1285077755)

[http://europa.eu/legislation_summaries/development/african caribbean pacific states/r12101 es.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/development/african_caribbean_pacific_states/r12101_es.htm)

www.alainet.org/active/30962