

LA POLÍTICA DE COMERCIO EUROPEA: DESINTEGRANDO REGIONES



EDITOR: Centro de Servicios de la Cooperación para el Desarrollo – KEPA

SERIE DE INFORMES: 107

ISSN: 1236-4797

ISBN: 978-952-200-163-4

ISBN: 978-952-200-164-1 (pdf)

CONTRIBUYENTES:

Linda Lönnqvist (KEPA, Tanzania)

Noah Metheney (FTA Watch, Tailandia)

Tytti Nahi (KEPA, Finlandia)

Humberto Ossemame (KEPA, Mozambique)

Warangkana Rattanasat (KEPA, región del Mekong)

Toni Sandell (KEPA, Nicaragua)

Thererada Suphaphong (FTA Watch, Tailandia)

José Ángel Tolentino (FUNDE, El Salvador)

Tania Vanegas (Centro Humboldt, Nicaragua)

EDITADO POR:

Henri Purje, Esa Salminen

Toni Sandell, Fran Weaver

TRADUCIDO AL ESPAÑOL POR:

Verónica Sotomayor

REVISIÓN:

Soila Hirvonen

DISEÑO:

Maija Pietikäinen, Suvi Savolainen

FOTO DE PORTADA:

Pekka Rahkonen

PUBLICADO EN:

Diciembre de 2010

KEPA recibe apoyo financiero del Ministerio de Asuntos Exteriores de Finlandia.

Las perspectivas y opiniones expresadas en esta publicación son aquellas de los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial de KEPA.

ÍNDICE

Prólogo 3

Negociaciones comerciales regionales:

“Un plato desordenado de espaguetis” 4–6

PARTE 1: EL DOBLE DISCURSO DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LA INTEGRACIÓN 7

Breve historia de la integración regional 8

La Unión Europea en Centroamérica: El negocio primero 9

Desintegración en África Austral:

La Unión Europea complica la región 10–11

Desintegración en el Sudeste Asiático: Cuidado con la brecha 12

PARTE 2: LOS VERDADEROS INTERESES DE LA UNIÓN EUROPEA 13

Las inversiones extranjeras de la Unión Europea en Centroamérica:

Hambre de servicios y recursos naturales 14–15

Perspectivas para el desarrollo agrícola de África Oriental:

Exportar maíz, importar nachos con queso 16–17

Derechos de propiedad intelectual en el comercio entre

Asia y la Unión Europea: Mas ganancias para las empresas, menos acceso a los medicamentos 18–20

Mozambique: ¿Muchos planes con tanta prisa? 21

PARTE 3: EN BÚSQUEDA DEL COMERCIO CON ‘ROSTRO HUMANO’ 22

Mensaje de las OSC europeas a los políticos: ¡Despiértense! 23

La experiencia y persistencia valen la pena:

CUTS en África Oriental 24–25

Cambios constitucionales en Tailandia Gracias al “Monitor” del TLC 26

PRÓLOGO

EN EL MUNDO ACTUAL, LA COMPRAVENTA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL TIENEN IMPACTO EN CASI TODOS LOS ÁMBITOS, DESDE EL USO DE LOS RECURSOS NATURALES Y EL ACCESO A LOS MEDICAMENTOS, HASTA LA SOBERANÍA ALIMENTARIA Y LAS RELACIONES CON PAÍSES VECINOS.

► **LA PRESENTE PUBLICACIÓN** analiza las normas que rigen el comercio entre los países en desarrollo y la Unión Europea. Actualmente, la Unión Europea está negociando acuerdos comerciales bilaterales o regionales con más de 100 países. Todas estas negociaciones apuntan a un comercio más libre.

La producción de servicios, alimentos y bienes industriales se está abriendo a inversionistas y comerciantes privados y extranjeros; sin embargo, no se están levantando todas las barreras. Los acuerdos comerciales fortalecen los derechos de patentes y derechos de autor, por lo que la realidad de las cosas es que la tecnología y producción de medicamentos se vuelven menos libres. Europa también se está sujetando fuertemente al derecho de subsidiar su propia agricultura.

La Unión Europea afirma que el propósito fundamental de estos acuerdos regionales de libre comercio es impulsar la integración regional entre los países en desarro-

llo, que podría acelerar sobremanera el desarrollo y la reducción de la pobreza. En la práctica las negociaciones comerciales rara vez reconocen los procesos de integración regional que existen actualmente y que han sido elaborados desde una perspectiva local.

Esta publicación pretende arrojar luz sobre estos problemas, enfocándose en las negociaciones comerciales de la Unión Europea con las cuatro regiones en desarrollo en donde KEPA tiene oficinas: Centroamérica, el Sudeste Asiático, África Austral y África Oriental.

El motivo para la elaboración de este documento – producido conjuntamente por KEPA y organizaciones de la sociedad civil – surgió al constatar que en todas estas regiones las principales preocupaciones de la sociedad civil son similares. Esperamos que contribuya a estimular discusiones e incrementar la conciencia sobre la importancia de las normas comerciales y medidas que deben tomarse para asegurar que el comercio beneficie a la gente y no viceversa. ◀

PARA EXPANDIR EL COMERCIO JUSTO:

- Los acuerdos comerciales deben elaborarse siguiendo un análisis pragmático sobre su impacto social y ambiental.
- Los legisladores electos, pequeños productores y organizaciones de la sociedad civil deben participar en la elaboración de las políticas comerciales, para promover la democracia y asegurar que las voces de los pobres sean escuchadas.
- Las negociaciones comerciales regionales deben basarse en las iniciativas de integración regional que existen actualmente.
- Los países en desarrollo deben ejercer el derecho de desarrollar la producción y comercio nacional, a través de la protección y el apoyo a sus productores locales. En los acuerdos comerciales regionales esto debe traducirse en flexibilidad en las reducciones de aranceles y eficacia de los mecanismos de salvaguardia.
- Los países en desarrollo deben poder influir en las agendas y programas de las negociaciones comerciales. Muchas negociaciones se estancan porque sus agendas y ritmo son poco realistas.





NEGOCIACIONES COMERCIALES REGIONALES: “UN PLATO DESORDENADO DE ESPAGUETIS”

LA UNIÓN EUROPEA ESTÁ TRATANDO DE CONCLUIR NEGOCIACIONES COMERCIALES CON MÁS DE 110 PAÍSES, PERO ESTAS NEGOCIACIONES AMENAZAN LAS INICIATIVAS DE INTEGRACIÓN REGIONAL DE LOS MISMOS PAÍSES EN DESARROLLO, Y COMPLICARÁN EL SISTEMA INTERNACIONAL DEL COMERCIO.

► **LAS NORMAS COMERCIALES INFLUYEN** de muchas maneras en la vida diaria de las personas.

Las inversiones extranjeras en recursos naturales pueden generar empleos en las comunidades locales, pero también apropiarse de sus tierras y debilitar la sostenibilidad del medio ambiente.

Las políticas comerciales afectan la seguridad y soberanía alimentaria. En las últimas décadas se ha visto el rápido crecimiento de grandes granjas con alta tecnología y agroindustria multinacional. Un número creciente de países se ha convertido en importadores netos de alimentos.

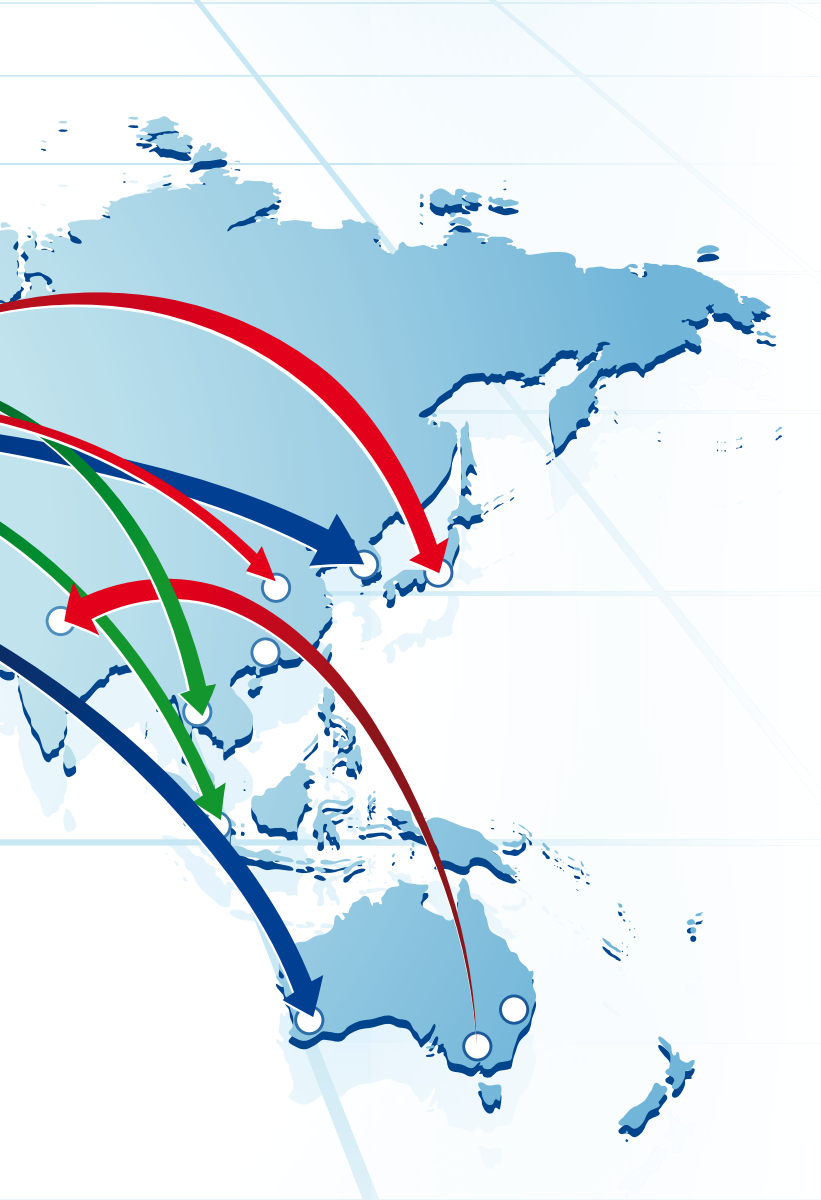
Los precios y la disponibilidad de medicamentos también son influenciados por las normas internacionales de patentes. A medida que más países obedecen las estrictas normas de los derechos de patentes, se hace más difícil encontrar medicamentos asequibles para tratar enfermedades como el SIDA y el cáncer.

LA INTEGRACIÓN REGIONAL ESTÁ BAJO AMENAZA

Las negociaciones comerciales internacionales también amenazan muchas de las iniciativas de integración regional que existen hoy en día. Esto no es intencional: en su propia retórica, la Unión Europea destaca la importancia de los procesos de integración regional y sostiene que las negociaciones comerciales deberían fortalecerlos. Así, las negociaciones comerciales pretenden lubricar “las ruedas” de la integración regional y no tirarles arena. En la práctica las negociaciones comerciales rara vez se basan en los procesos de integración regional que existen actualmente y que han sido elaborados desde una perspectiva local.

Iniciativas como la ASEAN en el Sudeste Asiático, la SACU y SADC en África Austral (conocida también como África Meridional) y el MERCOSUR en Latinoamérica están bajo presión ya que sus Estados miembros ahora

Conquistando el mundo – La Unión Europea tiene acuerdos regionales con más de 20 países y está negociando otros acuerdos con más de 100.



Los ejemplos más tristes de la desintegración regional resultan de las negociaciones de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) entre la Unión Europea y grupos de países africanos.

están negociando por separado las uniones aduaneras con terceros.

El enfoque agresivo y apresurado de las negociaciones, adoptado por la Unión Europea y otros países industrializados, ha agravado esta situación. Los ejemplos más tristes sobre el desorden y la desintegración regional resultan de las negociaciones de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) entre la Unión Europea y grupos de países africanos. La firma de los AAE estaba prevista para 2007, pero para esa fecha el único cambio significativo que se dio fue que todos y cada uno de los cinco grupos africanos que estaban negociando con la Unión Europea se habían desintegrado.

UN SISTEMA DE COMERCIO FRAGMENTADO

Hasta hace unos años, las normas comerciales se elaboraban, principalmente, a raíz de las negociaciones multilaterales en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

NEGOCIACIONES DESIGUALES

La Unión Europea y sus Estados miembros tienen miles de negociadores de acuerdos comerciales con mucha experiencia y altamente calificados, con sede en Bruselas, Ginebra y en las capitales nacionales. Por el contrario, los equipos de negociación de muchos países en desarrollo están conformados por tan sólo un puñado de personas. A la más reciente Conferencia Ministerial de la OMC – que se llevó a cabo en Hong Kong en diciembre de 2005 – asistieron sólo tres negociadores de Burundi; mientras que la delegación de la Unión Europea incluyó a más de 800 expertos.

En las negociaciones comerciales regionales, los países en desarrollo tienen todavía menos posicionamiento que en los procesos de negociación de la OMC. Si sólo participan unos cuantos países en desarrollo, no se puede aprovechar la fuerza de los números o fusionar experiencias, en la misma medida que podría hacerse en foros multilaterales más grandes.

Se ha sugerido que la Unión Europea favorece intencionalmente los procesos regionales como una estrategia de estilo “divide y vencerás” para avanzar en sus metas de libre comercio.

En ocasiones, las negociaciones regionales han sido tan apresuradas que los equipos de negociación de los países en desarrollo ni siquiera han tenido tiempo de recibir un mandato claro de sus gobiernos nacionales. Uno de estos casos fue el de Centroamérica, cuando se dio por finiquitado el acuerdo de asociación con la Unión Europea (en mayo de 2010) sin que los negociadores jamás hayan recibido un mandato único de los cinco países centroamericanos que estaban participando en las negociaciones.

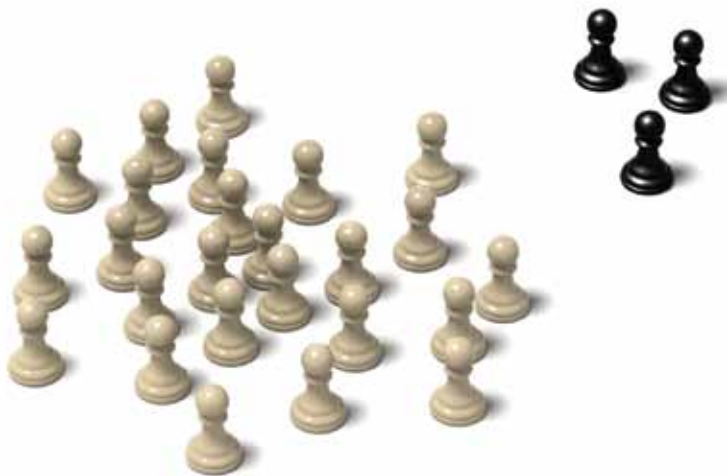
TYTTI NAHI

Los países en desarrollo conforman la mayoría de los 153 Estados miembros de la OMC y han adquirido cada vez mayor influencia dentro de la organización. Hoy en día, sin embargo, las economías más ricas se están cansando del multilateralismo y buscan nuevas maneras de alcanzar un comercio más libre a la mayor brevedad. Esta situación ha provocado una proliferación de acuerdos comerciales bilaterales y regionales entre grupos de países más pequeños.

El sistema de comercio internacional está siendo cada vez más reconocido por parecerse a un plato desordenado de espaguetis. Muchos países han firmado decenas de acuerdos comerciales regionales con normas diferentes e incluso contradictorias entre sí.

Esta fragmentación no ha sido causada deliberadamente por algún país en particular; más bien, la han suscitado las grandes empresas del mundo entero. Aun así, es justo reconocer que la Unión Europea es uno de los

ISTOCKPHOTO



Divide y vencerás – Se ha sugerido que la Unión Europea favorece intencionalmente los procesos regionales como una estrategia al estilo “divide y vencerás”, para avanzar en sus metas de libre comercio.

motores más fuertes de esta tendencia: ya tiene acuerdos comerciales regionales con más de 20 países y, actualmente, está negociando con otros 110.

APUNTANDO A UN COMERCIO LIBRE

Las negociaciones comerciales bilaterales y regionales en las que participa la Unión Europea tienen varios nombres, por ejemplo, Acuerdos de Asociación Económica (AAE), Acuerdos de Asociación (AdA) y Tratados de Libre Comercio (TLC). Sin embargo, todos están diseñados para liberalizar y desregular el comercio internacional. Como resultado, la producción de servicios, alimentos y bienes industriales se está abriendo a los comerciantes e inversionistas extranjeros.

La Unión Europea exige que al menos el 80% de sus exportaciones agrícolas e industriales pueda ingresar sin pagar aranceles a los países o regiones socias. Al mismo tiempo, los países europeos no han querido hablar sobre sus propios subsidios agrícolas que distorsionan el mercado.

La Unión Europea también exige que el marco normativo nacional sobre inversiones, competencia y contratación pública sea más ventajoso para los inversionistas extranjeros. Muchos países en desarrollo se han opuesto a estas demandas y han podido sacarlas de la agenda de la OMC, pero las negociaciones bilaterales y regionales permiten que la Unión Europea pueda introducirlas “por debajo de la mesa”.

A pesar de que los acuerdos comerciales enfatizan las virtudes del libre mercado, tienden a limitar la libertad en un determinado conjunto de normas. Los derechos de propiedad intelectual suelen fortalecerse con el fin de disminuir la copia de medicamentos y tecnología, aumentando así las ganancias de los titulares de patentes, derechos de autor y marcas registradas – muchos de los cuales son empresas europeas – y limitando el acceso a la tecnología y medicamentos esenciales.

ES HORA DE REDUCIR LA VELOCIDAD

Pocos se benefician de esta mezcla de “espaguetis”. Los diplomáticos y funcionarios gastan una cantidad excesiva de tiempo en negociaciones sin fin. Las empresas se enfrentan a un marco jurídico internacional que se está fragmentando continuamente. Los legisladores y las organizaciones de la sociedad civil luchan por crear una imagen global coherente de las políticas económicas de sus países.

La Unión Europea haría bien en reducir la velocidad de las negociaciones de acuerdos comerciales regionales y aceptar que muchas de sus agendas actuales son, sencillamente, demasiado extensas. Los países en desarrollo no están lo suficientemente interesados o no tienen los recursos necesarios como para negociar y poner en práctica estos acuerdos. ◀

TYTTI NAHI

CÓMO FUNCIONA LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea se creó en el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, con el propósito de llevar la paz y la estabilidad a Europa, a través de la integración económica. El mercado común de la Unión Europea es hoy en día la economía más grande del mundo, que abarca 27 países con una población total aproximada de 500 millones de personas.

La Unión Europea es una zona regional de libre comercio, con normas comerciales conciliadas y un sistema de

libre circulación de trabajadores. Es también una unión política con una misma política exterior y normas ambientales y sociales compartidas.

Las principales instancias de la Unión Europea son el Parlamento Europeo (que representa a los pueblos de Europa), el Consejo de la Unión Europea (que representa a los gobiernos nacionales) y la Comisión Europea (que representa los intereses comunes de la Unión Europea).

La Comisión Europea se encarga de las gestiones cotidianas de la Unión Europea, incluyendo la negociación de acuerdos comerciales con terceros países, con base en un mandato aprobado por el Parlamento Europeo. Sin embargo, antes de que los acuerdos comerciales puedan entrar en vigor, también deben ser ratificados tanto por el Parlamento Europeo como por los Parlamentos nacionales.

TONI SANDELL



ISTOCKPHOTO

PARTE 1

EL DOBLE DISCURSO DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LA INTEGRACIÓN

LA UNIÓN EUROPEA AFIRMA QUE EL PROPÓSITO FUNDAMENTAL DE SUS ACUERDOS REGIONALES DE LIBRE COMERCIO ES IMPULSAR LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN OTRAS PARTES DEL MUNDO, PERO EN LA PRÁCTICA, LAS AGENDAS FRECUENTEMENTE SE DEFINEN DE ACUERDO A LOS INTERESES COMERCIALES EUROPEOS.

► **LA UNIÓN EUROPEA DESTACA** la importancia de la integración y alega estar fortaleciendo sus procesos a través de los Tratados de Libre Comercio (TLC). Como parte de esta retórica, se presenta al mundo como ejemplo exitoso de integración democrática y significativa, que ha resultado en un desarrollo social positivo.

El discurso de la Unión Europea se enfoca en el mercado. La idea es fomentar la integración económica para que los inversionistas y exportadores puedan tener acceso a mercados más amplios. Este modelo en ocasiones se ha denominado “regionalismo abierto”.

Paradójicamente, mientras la Unión Europea defiende este tipo de regionalismo, su propia historia muestra una experiencia diferente: el proceso de integración europeo ha puesto de relieve la importancia de fortalecer los mercados internos de la región, en lugar de atraer inversiones extranjeras y aceptar dependencias externas.

Como se argumenta en los siguientes artículos, las políticas de integración de la Unión Europea en otras regiones también tienden a dejar de lado los procesos de integración regional más antiguos, y por lo tanto, debilitan

las comunidades regionales que existían anteriormente. En África, por ejemplo, actualmente cuatro comunidades regionales establecidas están en peligro debido a los problemas que han surgido en las negociaciones de Acuerdos de Asociación Económica (AAE) con la Unión Europea.

Es importante considerar la razón por la cual la Unión Europea está interesada en promover la integración regional en todos lados. En términos sencillos, los mercados comunes más grandes brindan mejores oportunidades a los inversionistas europeos y compañías transnacionales, que los mercados nacionales limitados. ◀

El proceso de integración europeo ha puesto de relieve la importancia de fortalecer los mercados internos de la región, en lugar de atraer inversiones extranjeras.



BREVE HISTORIA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

*El proteccionismo regional primero
– La Unión Europea fortaleció sus
propios mercados internos y su
capacidad de producción, antes de
abrirse a la competencia externa.*

LA INTEGRACIÓN REGIONAL HA SERVIDO COMO UNA FORMA DE CREAR ESTADOS-NACIÓN Y PROTEGER A LAS REGIONES DE LA COMPETENCIA EXTERNA. RECIENTEMENTE, ESTA INTEGRACIÓN SE HA VISTO COMO UNA MANERA DE INVOLUCRAR A LAS REGIONES EN DESARROLLO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.

► **LA INTEGRACIÓN REGIONAL** ha existido durante siglos, principalmente en la forma de uniones aduaneras, las cuales sirvieron de bloques en la construcción de Estados-nación como Alemania, Italia y los Estados Unidos. La Unión Europea ha sido el experimento de mayor alcance en la integración regional del último siglo.

LA INTEGRACIÓN PRIMERO, EL MERCADO MUNDIAL DESPUÉS

El proceso de integración europea dio inicios en el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, principalmente, con el propósito de evitar futuras guerras devastadoras. Entre 1947 y 1957 la integración avanzó desde una pequeña unión aduanera a una comunidad limitada de carbón y acero y, finalmente, a la Comunidad Económica Europea (CEE). El enfoque estaba en el fortalecimiento de los mercados internos y la capacidad de producción de la región.

Siguiendo el ejemplo y éxito de la CEE, Latinoamérica y los países africanos rápidamente adoptaron iniciativas regionales con políticas proteccionistas, a la espera de se acelerara la industrialización y fueran menos dependientes de Europa. A diferencia de Europa, estos procesos a menudo no han sido muy exitosos, sobre todo, por la mala planificación y las disputas entre los países involucrados.

UN NUEVO ENFOQUE EN EL MERCADO GLOBAL

La década de los 80 marcó una nueva era. La Unión Europea comenzó a abrir sus mercados a las importaciones de países vecinos suponiendo que la apertura de los mercados regionales a la competencia exterior sería beneficiosa. También esta vez, los experimentos de Europa promovieron cambios en los procedimientos de las regiones en desarrollo.

Este nuevo tipo de integración se ha enfocado en el libre comercio a nivel mundial, y no en el comercio intra-regio-

nal o en la producción para la sustitución de importaciones. Además, ha dado lugar a nuevos bloques comerciales de tipo Norte-Sur, en donde los países de altos ingresos y los países en desarrollo se consideran como socios al mismo nivel. El primer bloque de este tipo fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o TLC) firmado por Canadá, México y los Estados Unidos en 1994.

Estos procesos de integración se basan en el concepto de “regionalismo abierto”. Aunque un tanto ambiguo, se utiliza generalmente en relación con la idea de que el libre comercio nos beneficia a todos. El regionalismo abierto consiste en promover la integración regional, mientras se mantienen abiertas las fronteras exteriores de la región, con el objetivo final de incorporar a la región en la economía mundial.

REGIONALISMO ALTERNATIVO

Las organizaciones de la sociedad civil han abogado por otro tipo de regionalismo, a través del cual la integración debe contribuir a la creación de instancias regionales que tengan buen funcionamiento y que sean en gran medida autosuficientes, basadas en la cooperación social y cultural, así como la cooperación económica.

Uno de los propósitos fundamentales de este tipo de integración es liberar a las regiones en desarrollo de sus dependencias externas y reestructurar su capacidad de producción para que sirva a los mercados locales, nacionales y regionales. Siendo así, las regiones en desarrollo también pueden protegerse contra las peores formas de dominación de las fuerzas económicas transnacionales y la dominación política del bloque de países industrializados. Por lo tanto, los objetivos de este regionalismo alternativo son bien diferentes de los del regionalismo abierto. ◀

LA UNIÓN EUROPEA EN CENTROAMÉRICA: EL NEGOCIO PRIMERO

EL PROBLEMA CON EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA ES QUE ESTÁ ENFOCADO EXCLUSIVAMENTE EN LOS INTERESES COMERCIALES. EN CONSECUENCIA, PODRÍA OBSTACULIZAR LOS PROCESOS EXISTENTES DE INTEGRACIÓN DENTRO DE LA REGIÓN.

► **SEIS LÍDERES POLÍTICOS** centroamericanos firmaron un Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea en mayo de 2010, después de dos años y medio de negociaciones.

Según el discurso oficial de la Unión Europea durante las negociaciones, uno de los principales propósitos del acuerdo es apoyar la integración centroamericana: “Los intereses económicos y comerciales son mínimos, ya que el intercambio comercial entre la Unión Europea y Centroamérica es apenas el 0.5% [del comercio internacional de la UE]. Ese no es nuestro objetivo, nuestro objetivo es más altruista”, dijo a los periodistas Betina Kern, la embajadora de Alemania en Nicaragua, en la víspera de la firma del acuerdo.

PREDOMINAN LOS INTERESES COMERCIALES

Quien haya seguido de cerca las negociaciones, habrá encontrado difícil coincidir con las declaraciones de la embajadora alemana. Aunque la Unión Europea ha manifestado repetidamente su deseo de avanzar en la integración regional, las negociaciones con Centroamérica claramente se condujeron desde una perspectiva de intereses comerciales.

José Ángel Tolentino, de la Iniciativa de Comercio, Integración, y Desarrollo – red centroamericana de la sociedad civil – destaca que los países centroamericanos ya han firmado protocolos importantes que abarcan la integración política, social y ambiental, así como la integración económica. En contraste, el nuevo AdA es vinculante únicamente en lo que respecta a la integración económica, y en particular, a los cambios en la unión aduanera regional que garantizan la libre circulación de productos europeos en la región.

Según Tolentino, el hecho de que la Unión Europea haya firmado el acuerdo sin avanzar en ningún otro tipo de negociación, lo convierte en un simple Tratado de Libre Comercio.

Otra evidencia sobre la falta de interés de la Unión Europea en una verdadera integración se refleja en haber aprobado la participación de Panamá – quien en un principio sólo tenía la condición de observador – como parte oficial del acuerdo, en el momento en que este país justo había anunciado su retirada del Parlamento Centroamericano en noviembre de 2009.

DIVIDE Y VENCERÁS

Los países centroamericanos no tuvieron tiempo de concertar un mismo mandato y propósitos antes de comenzar las negociaciones con la Unión Europea. Por consiguiente, los puntos más importantes se acordaron en última instancia sobre una base bilateral. Por ejemplo, la Unión Europea negoció individualmente (de país a país) las cuotas de exportación de la leche en polvo europea, ya que este era un asunto que había causado demasiada oposición a nivel regional. Así, los países centroamerica-

El comercio internacional no lo es todo – La mayoría de las poblaciones locales dependen del mercado local, el cual necesita desesperadamente un entorno favorable más propicio.



TONI SANDELL

ACUERDOS DE ASOCIACIÓN: ¿MÁS QUE TRATADOS ECONÓMICOS?

La Unión Europea y las regiones de Latinoamérica están en el proceso de negociación de Acuerdos de Asociación (AdA) integrales que, en teoría, incluyen temas políticos y de cooperación al desarrollo, además de la liberalización del comercio. Sin embargo, los aspectos de cooperación política y de desarrollo contenidos en estos acuerdos dependen de los avances que se realicen en torno al comercio.

El acuerdo entre la Unión Europea y México, firmado en 1999, instauró un precedente claro al establecer que los temas acordados bajo los otros dos “pilares” no entrarían en vigor hasta haber logrado avances significativos relacionados con la liberalización del comercio.

nos se quedaron compitiendo entre sí, cada quien intentando llegar a un mejor acuerdo con los europeos.

Otra prueba más de las verdaderas intenciones de la Unión Europea fue haber decidido continuar con el proceso de negociación a pesar del golpe de Estado en Honduras, que condujo a la violación de los derechos humanos en el país y la inestabilidad política en toda América Latina.

Luego de que el presidente hondureño fuera derrocado por los militares en junio de 2009, las negociaciones se suspendieron por medio año, pero pronto la Unión Europea “reconoció los hechos” y prosiguió, como si nada hubiera pasado. Entonces, el Acuerdo de Asociación se firmó con el nuevo presidente de Honduras, cuyo régimen es considerado ilegítimo en la mayor parte del mundo. Al momento de la firma, Honduras estaba suspendido de la Organización de Estados Americanos (OEA).

“Uno supone que el acuerdo de asociación debería trascender al tratado de libre comercio tradicional; debería implicar una cooperación estratégica y política, e incluir medidas concretas como las sanciones – tanto políticas como económicas. Pero no hubo cobro alguno para aquellos que cometieron el golpe de Estado en Honduras”, declaró Tolentino. ◀

DESINTEGRACIÓN EN ÁFRICA AUSTRAL: LA UNIÓN EUROPEA COMPLICA LA REGIÓN

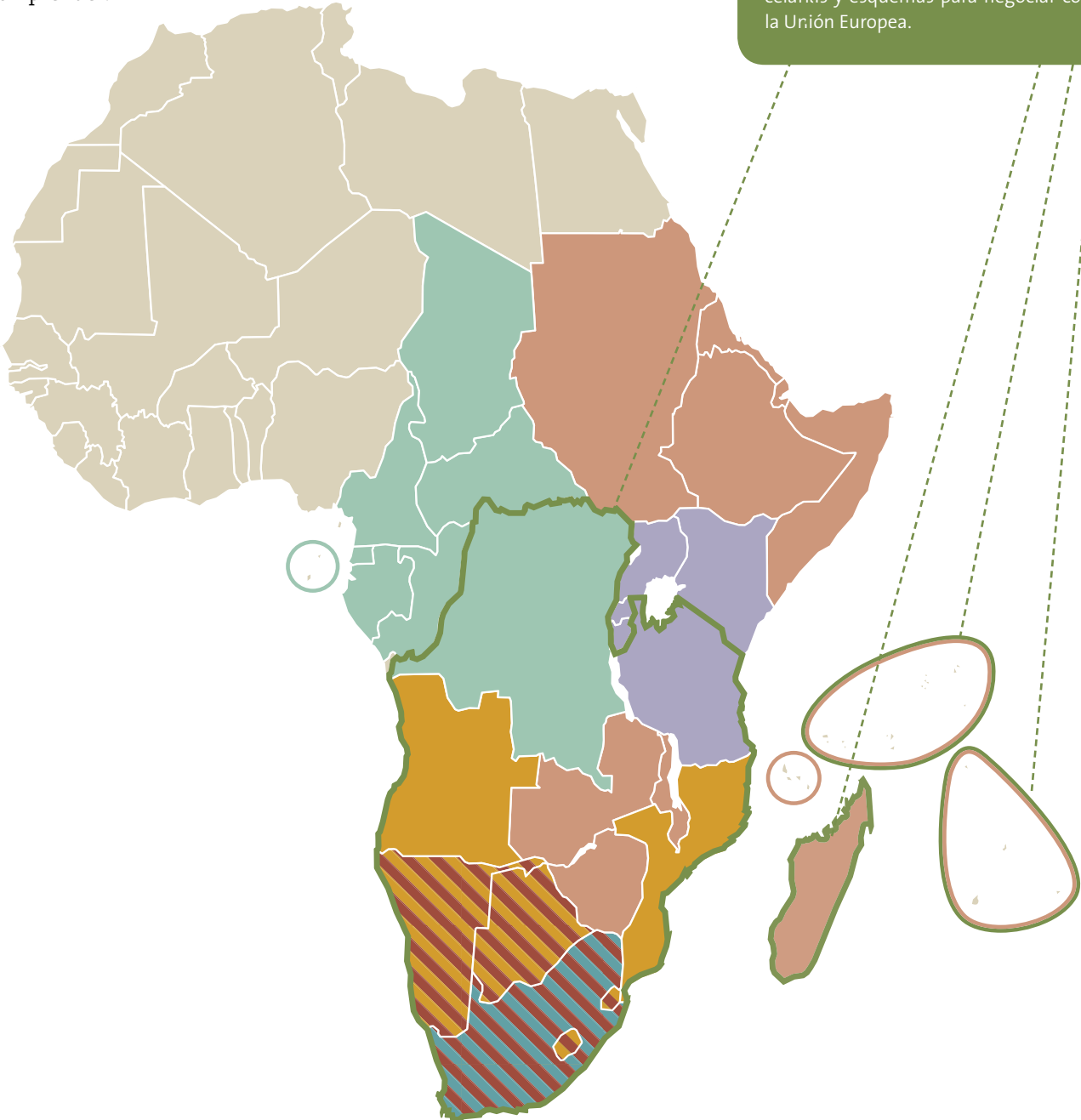
LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA EN ÁFRICA CHOCAN CON LOS MECANISMOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL QUE EXISTÍAN PREVIAMENTE. LOS RESULTADOS SON CONFUSOS.

► **MUCHAS AGRUPACIONES REGIONALES** en África se han construido sobre la base de las relaciones históricas entre países vecinos. Hoy en día, algunas de estas agrupaciones se han dividido en grupos más pequeños para negociar Acuerdos de Asociación Económica (AAE) con la Unión Europea. Según la retórica oficial, los AAE mejoran la integración regional, pero en África Austral (también conocida como África Meridional) está ocurriendo lo contrario y el resultado ha sido una mezcla compleja de acuerdos que pocos logran comprender.

REGIÓN 1: EL SADC COMPLETO

La Comunidad para el Desarrollo del África Austral (SADC) es una organización intergubernamental que promueve la cooperación socio-económica entre sus 15 Estados miembros. Se formó originalmente en 1980 para contrarrestar el dominio económico de la Sudáfrica del apartheid. Sudáfrica se unió a la SADC luego que diera inicio el régimen democrático en 1994.

La SADC es sobre todo una agrupación política, pero desde el 2000 también ha trabajado para convertirse en una zona de libre comercio. Sin embargo, este proceso se ha complicado enormemente por los varios AAE que está negociando la Unión Europea con los diferentes Estados miembros que conforman la SADC. No menos de cinco acuerdos individuales se están negociando, cada uno con sus propias normas arancelarias y esquemas para negociar con la Unión Europea.



REGIÓN 2: ESA

Malawi, Zambia, Zimbabwe y Madagascar son países que aglomera la Unión Europea dentro del bloque de negociación de África Oriental y Austral (ESA) el cual también incluye a países lejanos del territorio como Somalia y Sudán. El AAE con el bloque ESA ya entró en vigor, pero de manera parcial pues aún no cuenta con la firma de todos los países.

El mecanismo de ESA no ha promovido la integración regional dentro del bloque ya que los países han firmado acuerdos individualmente, lo que más bien ha provocado serias discordias entre aquellos Estados que ya han firmado el AAE y quienes no lo han firmado todavía.

REGIÓN 3: SACU

Fundada en 1889, la Unión Aduanera de África Austral (SACU) es la unión aduanera más antigua del mundo que aglutina a Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia. La SACU aplica un arancel externo común sobre las importaciones.

Dentro de la SACU, Sudáfrica – una de las economías más dinámicas del continente – minimiza con facilidad las economías de los otros Estados miembros. Aún así, los Estados miembros más pequeños se benefician del acuerdo de la SACU, que implica compartir los ingresos aduaneros. A través de este acuerdo, Lesotho y Swazilandia obtienen entre el 60 y 70 por ciento de sus ganancias de los ingresos públicos.

Los AAE ponen en peligro este mecanismo. Por definición, una unión aduanera implica que todos los países miembros deben aplicar una misma tarifa arancelaria externa. Por ende, si solamente algunos de los Estados miembros firman un tratado de libre comercio con un tercer partido, la unión aduanera está en problemas.

**REGIÓN 4:
SACU MÁS ANGOLA
Y MOZAMBIQUE**

El bloque “SADC-AAE” que incluye a Angola, Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibia y Swazilandia, es una construcción un tanto artificial. Angola y Mozambique son ex colonias portuguesas con un largo historial de guerras civiles. Los otros cuatro países ya están integrados económicamente a través de la Unión Aduanera del África Austral (SACU).

Este bloque ha estado negociando un AAE desde 2005 y han tenido a Sudáfrica como Estado observador. En junio de 2009, Botswana, Lesotho, Mozambique y Swazilandia firmaron un acuerdo interino, pero Angola y Namibia se negaron a hacerlo.

A pesar de que sólo la mitad de los países del bloque de la SACU firmó el AAE interino en 2009, la situación parece estar resuelta por el momento. Por ahora, el AAE interino y el acuerdo bilateral de Sudáfrica con la Unión Europea están siendo alineados, de modo que aun si Sudáfrica no firmara el AAE interino, su acuerdo bilateral tendría el mismo efecto.

REGIÓN 5: SUDÁFRICA

Sudáfrica no está negociando un AAE con la Unión Europea porque ya tiene con ella un tratado bilateral de comercio. Sudáfrica tiene el estatus de observador en las negociaciones de la SADC-UE, pero duda sobre unirse al AAE puesto que este acuerdo podría prevenir que en el futuro el país firme tratados comerciales más atractivos con economías en desarrollo más grandes.

REGIÓN 6: CAO

Los cinco países de la Comunidad del África Oriental (CAO) – Kenya, Uganda, Tanzania, Burundi y Ruanda – están bien integrados y avanzando hacia la creación de un mercado común. Están negociando un AAE con la Unión Europea con base en un consenso compartido.

A finales de 2007, los negociadores de la CAO y la UE elaboraron el marco del AAE que comprende el comercio de bienes. No obstante, los países del África Oriental decidieron no firmar el acuerdo todavía, puesto que siguen preocupados por el impacto que éste podría tener en la producción y pobreza local. Las partes continúan las negociaciones para firmar un AAE global, que abarque el comercio de productos agrícolas, servicios, normas sobre derechos de propiedad intelectual, inversiones, competencia y contratación pública.

**REGIÓN 7:
EL GRUPO DE
ÁFRICA CENTRAL**

El AAE entre la Unión Europea y África Central se está negociando con 8 países – Camerún, República Centroafricana, República del Chad, Congo, República Democrática (RD) del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón y RD de Santo Tomé y Príncipe. Existen grandes diferencias en la región: en términos de tamaño, la RD de Santo Tomé y Príncipe es un pequeño archipiélago, mientras que la RD del Congo tiene el doble de la población que todos los demás países juntos. Camerún firmó un AAE interino en 2009, pero los demás países no han firmado todavía.

¿SOCIOS ESTRATÉGICOS?

Los países africanos suelen tener tres o cuatro funcionarios trabajando en las negociaciones de tratados de comercio internacional. Estos funcionarios no suelen ser los mismos que tratan con la integración regional.

Los países del África Austral actualmente se encuentran en una situación que los compromete a trabajar varios procesos al mismo tiempo: integrarse en sus regiones vecinas; acercar entre ellas a esas regiones diferentes; negociar AAEs con la Unión Europea y tratados similares con los Estados Unidos; negociar acuerdos comerciales

con otros países, en los que se destaca China; y negociar dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Cuando, de manera individual, los países están cargados con semejante cantidad de trabajo, es fácil ver lo atractivo que sería negociar con la UE como bloque regional. Pero, ¿cuáles son las verdaderas posibilidades de que los gobiernos africanos obtengan acuerdos beneficiosos y estratégicos con la Unión Europea que realmente merezcan el término Acuerdos de “Asociación”? ◀

LINDA LÖNNQVIST



David versus Goliat – Vietnam y otros cinco países del Sudeste Asiático han comenzado a negociar tratados comerciales bilaterales con el bloque de 27 países de la Unión Europea.

DESINTEGRACIÓN EN EL SUDESTE ASIÁTICO: CUIDADO CON LA BRECHA

LA UNIÓN EUROPEA TIENE MUCHO QUE GANAR EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES CON EL SUDESTE ASIÁTICO. EL OBJETIVO DE IMPULSAR LA INTEGRACIÓN REGIONAL SE ABANDONÓ.

► **EN 2009, DESPUÉS DE DOS AÑOS** de pláticas, la Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) decidieron suspender las negociaciones de región a región, sostenidas de cara a un tratado de libre comercio.

“Detuvimos el proceso porque no se estaba desarrollando de manera satisfactoria”, declaró Jean-Jacques Boufflet, quien dirige asuntos económicos y comerciales de la UE en Sudeste Asiático. “Decidimos iniciar negociaciones bilaterales con ciertos países”. Boufflet explicó que al sacar de las negociaciones a los países menos desarrollados, incluyendo Birmania (dirigido por un régimen militar), las cosas se hicieron “menos complicadas”. Luego de adoptar un enfoque individualizado, la Unión Europea avanzó sobremano en las negociaciones comerciales con los países más desarrollados de la ASEAN.

DESAFIANDO LA INTEGRACIÓN

En noviembre de 2007, la ASEAN dio un paso al frente en la integración regional cuando los diez Estados miembros adoptaron la primera “Carta de la ASEAN” que les dio el estatus de entidad legal. La asociación se esfuerza por establecer un único mercado y base de producción para fortalecer la competitividad económica de sus Estados miembros en el mercado mundial.

El mayor desafío para el proceso de integración regional estriba en las desigualdades existentes dentro de la ASEAN. En 2004, el Producto Interno Bruto (PIB) de los países menos desarrollados –Camboya, Laos, Vietnam y Birmania – tuvo un promedio per cápita de US 396 dólares, mientras que el promedio PIB de los demás Estados miembros fue de US 1.874 dólares per cápita.

A los países de la ASEAN con economías más fuertes les interesa más utilizar la asociación para avanzar en su integración mundial y atraer la inversión extranjera di-

recta, que para mejorar las relaciones comerciales dentro de la región.

¿QUIÉN SE BENEFICIA?

Desde la perspectiva de los países menos desarrollados, no ha habido mucho cambio. Laos, por ejemplo, a pesar de gozar de beneficios especiales de exportación, que concede la Unión Europea a los países menos desarrollados en virtud de la iniciativa “Todo menos armas”, ha visto que el incremento de las ganancias ha sido aprovechado por los inversionistas extranjeros de países vecinos como Tailandia.

El Mitr Phol Sugar Group – empresa líder en producción de azúcar en Tailandia– recientemente obtuvo una nueva concesión de tierra del gobierno de Laos, por invertir en plantaciones de caña de azúcar. Haciendo uso de los privilegios de Laos, como la exoneración de impuestos y contingencias, hoy en día la empresa es exportadora de azúcar para el mercado de la Unión Europea.

Las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) critican la ASEAN por tratar de ampliar la competitividad únicamente de sus Estados miembros y corporaciones transnacionales más fuertes.

En el Foro Popular de la ASEAN (APF), organizado en febrero de 2009, más de mil representantes de OSC hicieron un llamado para que la ASEAN involucre a la sociedad civil en sus procesos de toma de decisiones, tome en cuenta las asimetrías que existen en la región y dejen de ser un club exclusivo para la élite. La APF también destacó que la ASEAN debería diversificar su pensamiento económico, alejarse del regionalismo mercantilista y trabajar para promover el comercio justo, la justicia redistributiva, la reducción de la pobreza y el crecimiento con equidad y libre de discriminación. ◀



PARTE 2

LOS VERDADEROS INTERESES DE LA UNIÓN EUROPEA

EL PROPÓSITO FINAL DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA ES INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS EUROPEAS. MÁS ALLÁ DE LA RETÓRICA, SE PONE DE MANIFIESTO QUE DICHO PROPÓSITO TAMBIÉN SE APLICA A LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES CON LOS PAÍSES POBRES.

► **LOS FUNCIONARIOS DE LA UNIÓN EUROPEA** no se cansan de pregonar que el principal propósito de los acuerdos comerciales regionales con los países en desarrollo es la reducción de la pobreza. Por ejemplo, los objetivos de la Unión Europea establecidos en las negociaciones de Acuerdos de Asociación Económica (AAE) con África Subsahariana, el Caribe y el Pacífico (ACP) apuntan a reducir y, finalmente erradicar la pobreza en estos países, así como animarlos a integrarse dentro de sus regiones y en la economía mundial. Muchos funcionarios de la Unión Europea de verdad piensan que el libre comercio nos beneficia a todos. Sin embargo, existen otros motivos más egoístas detrás de esta política.

Las negociaciones comerciales regionales se basan en la estrategia denominada “Una Europa global: Competir en el mundo”, la cual establece que el objetivo general de la política comercial europea es aumentar la competitividad de las empresas europeas y de la Unión Europea – la mayor economía del mundo.

Las negociaciones con economías emergentes como India y Tailandia claramente se orientan hacia la búsqueda

de la competitividad. Las empresas europeas pretenden tener libre acceso a estos mercados en crecimiento. No obstante, las negociaciones con los países menos desarrollados también están sujetas a los intereses empresariales. En una búsqueda constante de materia prima y mano de obra barata, las empresas e inversionistas europeos también quieren que los países pobres adopten normas de inversión ventajosas para los extranjeros. Además, han presionado persistentemente para que las normas de propiedad intelectual a nivel mundial sean más estrictas.

Los siguientes artículos ofrecen perspectivas sobre los verdaderos intereses de la Unión Europea en tres áreas fundamentales: el comercio de servicios y recursos naturales, la agricultura y los derechos de propiedad intelectual. ◀

Muchos funcionarios de la Unión Europea de verdad piensan que el libre comercio nos beneficia a todos.



TONI SANDELL

“Se venden servicios básicos”– Los centroamericanos manifestaron sus preocupaciones sobre el futuro de su servicio público de agua potable, durante las negociaciones comerciales con la Unión Europea.

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DE LA UNIÓN EUROPEA EN CENTROAMÉRICA: HAMBRE DE SERVICIOS Y RECURSOS NATURALES

IMPULSAR LAS INVERSIONES EN CENTROAMÉRICA HA SIDO UNA DE LAS ÁREAS DE ENFOQUE DE LA UNIÓN EUROPEA EN LAS NEGOCIACIONES PARA LOGRAR UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN REGIONAL.

► **LA UNIÓN EUROPEA APOYA** a las empresas multinacionales en su búsqueda de oportunidades de inversión para incrementar sus negocios y expandirse a nuevos mercados. Los países centroamericanos, por su parte, están buscando inversiones internacionales con el fin de crear puestos de trabajo y obtener nuevas tecnologías.

La expansión de la inversión extranjera directa en la región ha sido facilitada por factores como exenciones fiscales, flexibilidad en las normas ambientales y laborales, procedimientos simplificados, reducción de los costos de producción, recursos naturales abundantes y mano de obra barata.

AUMENTA EL INTERÉS POR LOS SERVICIOS

Las inversiones extranjeras en Centroamérica fluyen principalmente en el sector servicios que incluye diversas áreas de interés público tales como el cuidado de la salud, la seguridad y el medio ambiente.

Los países en desarrollo esperan que la inclusión de servicios en los acuerdos comerciales conduzca a un incremento de la inversión extranjera en los sectores más atrasados de sus economías, al mejoramiento del acceso a la tecnología y a una mayor transferencia de conocimientos. De igual forma, se supone que los mercados más eficientes limitan los monopolios y reducen los precios de consumo.

Las inversiones son en gran parte motivadas por el agotamiento de los recursos naturales en la Unión Europea, y por la gran flexibilidad que existe en la legislación ambiental en Centroamérica.

Pero en la práctica, la liberación del comercio de servicios para muchos países empobrecidos ha traído como consecuencia la privatización de la electricidad, el agua potable y otros servicios básicos.

El sector de servicios es la columna vertebral de la economía de la Unión Europea, que constituye más del 75% de su Producto Interno Bruto (PIB). La Unión Europea identifica los servicios de telecomunicaciones, distribución, finanzas y seguros, alimentos, farmacéuticos, agroquímicos, transporte y medio ambiente, como sectores donde las empresas europeas son fuertes y tienden a beneficiarse por su acceso a los mercados extranjeros.

Esta búsqueda de mercados para las compañías europeas quedó clara en las negociaciones del Acuerdo de Asociación (AdA) con Centroamérica, el cual se firmó finalmente en mayo de 2010, cuando la Unión Europea presionó para la rápida liberalización de inversiones en servicios y el establecimiento de mecanismos efectivos para su implementación.

Para los centroamericanos este es un tema muy delicado que repercute en los derechos y las responsabilidades de los estados soberanos de regular y decidir sobre las políticas públicas a nivel nacional.

LOS EUROPEOS CON NECESIDAD DE RECURSOS NATURALES

El AdA sostiene que las inversiones en la región podrían promover el desarrollo sostenible, pero a las organizaciones locales de la sociedad civil les preocupa que suceda lo contrario.

El mayor crecimiento de las inversiones extranjeras se refleja en los recursos naturales. Estas inversiones son en gran parte motivadas por el agotamiento de los recursos naturales en la Unión Europea, y por la gran flexibilidad que existe en la legislación ambiental en Centroamérica. Y para meterle más leña al fuego, el presente acuerdo carece de mecanismos de aplicación para el cumplimiento de las leyes ambientales y laborales.

A diferencia de la mayoría de los demás tratados de libre comercio, el AdA se limita a un abordaje cooperativo a través del cual las capacidades de regulación y seguimiento de los gobiernos de ambas regiones deberían fortalecerse mutuamente. Si bien la creación de capacidades es necesaria e importante, no constituye un sustituto de los compromisos vinculantes.

Los gobiernos de la región deberían responsabilizarse de dar seguimiento al cumplimiento de acuerdos y leyes ambientales. Y las empresas europeas deberían pagar una indemnización completa por los daños que causan. ◀

TANIA VANEGAS

UN EJEMPLO PREOCUPANTE: SYNGENTA EN NICARAGUA

El caso de Syngenta evidencia la necesidad de salvaguardar las regulaciones ambientales y sobre la salud ocupacional cuando se negocian acuerdos comerciales.

La agricultura es un sector económico de gran alcance en Nicaragua, vinculado fuertemente a los mercados mundiales de agroquímicos y farmacéuticos. Controlados por un número pequeño de grandes conglomerados, el volumen de venta de estos mercados suma unos US 25 billones de dólares por año.

Syngenta es una empresa con sede en Suiza – líder mundial en agronegocios – que ha estado operando en Nicaragua desde el año 2000, en virtud de un acuerdo bilateral de inversión entre Suiza y Nicaragua. Uno de los principales productos de venta de esta empresa es el herbicida llamado Paraquat, de uso generalizado en los países en desarrollo, en más de 50 diferentes cultivos, desde el plátano, café y cacao, hasta la caña de azúcar y el aceite de palma.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), el Paraquat es el herbicida más tóxico que se produce actualmente. Ha sido prohibido en varios países – Finlandia, por ejemplo – y su uso no se registra en ningún Estado miembro de la Unión Europea. En el año 2000, los países centroamericanos junto con la República Dominicana restringieron el uso de 12 agroquímicos, entre ellos el Paraquat, causantes de intoxicaciones y muertes en la región. Sin embargo, el Paraquat continúa utilizándose en Nicaragua. Syngenta ha patrocinado numerosos estudios que destacan los beneficios del herbicida e ignoran la prueba científica de sus efectos nocivos en la salud humana y el medio ambiente.

MILES DE MUERTES

Más de 3,600 ex trabajadores del complejo azucarero “Ingenio San Antonio” en la ciudad de Chinandega (al occidente de Nicaragua) han muerto desde el año 2000 por insuficiencia renal, enfermedad que ha sido causada por la exposición constante al Paraquat. Muchos otros están luchando por sus vidas.

Por muchos años, los trabajadores de la fábrica han recurrido a los tribunales para que la insuficiencia renal sea reconocida como una enfermedad relacionada con la ocupación laboral lo que les otorgaría el derecho a una indemnización y atención médica en el sistema de seguridad social.

Los trabajadores no han demandado a Syngenta propiamente. Conforme a los acuerdos comerciales internacionales, la demanda tendría que efectuarla el Estado de Nicaragua a través del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, entidad del Banco Mundial; proceso que resultaría muy costoso para el gobierno nicaragüense.

Este ejemplo evidencia la necesidad de salvaguardar las regulaciones ambientales y sobre la salud ocupacional cuando se negocian acuerdos comerciales. Mecanismos vinculantes para resolver controversias a nivel nacional también deberían ser creados.

TANIA VANEGAS



PERSPECTIVAS PARA EL DESARROLLO AGRÍCOLA DE ÁFRICA ORIENTAL: EXPORTAR MAÍZ, IMPORTAR NACHOS CON QUESO

EN ÁFRICA ORIENTAL, LA AGRICULTURA ES UNA FUENTE ESENCIAL DE EMPLEO Y SEGURIDAD ALIMENTARIA. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA CON LA UNIÓN EUROPEA NO PARECE SER DE MUCHO APOYO PARA LA AGRICULTURA A PEQUEÑA ESCALA EN LA REGIÓN.

► **CUANDO LOS PAÍSES EN NIVELES** muy diferentes de desarrollo entran en un acuerdo comercial, hay oportunidades para ambas partes, pero también existen muchos riesgos para la parte más débil. La agricultura es un ejemplo de ello, ya que es un sector prioritario para los miembros de la Comunidad del África Oriental (CAO) – Burundi, Kenia, Ruanda, Tanzania y Uganda – así como un sector estratégico para la Unión Europea. Sin embargo, para la gran mayoría de africanos del África Oriental, la agricultura todavía implica dependencia de lluvia y uso de herramientas manuales. De no haber enormes progresos en la capacidad de producción y mercadeo de estos agricultores, la exportación a los mercados europeos no sería una opción realista.

LA PRODUCCIÓN NECESITA PROTECCIÓN

La agricultura es una parte fundamental de la identidad, historia y cultura europea. Asimismo, la elaboración de

productos agrícolas es una industria importante del continente. A pesar de ello, en términos netamente comerciales, los productos agrícolas europeos no son competitivos a nivel internacional debido a los altos costos de producción. Por esta razón, en 2009 la Unión Europea subsidió su agricultura con la monstruosa cantidad de 55 billones de euros (además de por lo menos otros 10 billones que pagaron los Estados miembros en subsidios estatales directas) y está haciendo grandes inversiones para expandir más este sector.

Los países de la CAO no podrían siquiera imaginarse apoyando a sus agricultores con semejante cantidad de dinero, pero sigue siendo vital para su seguridad alimentaria y laboral que mantengan y desarrollen su producción agrícola nacional.

Con este fin, durante las negociaciones para el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con la Unión Europea, los países del África Oriental han puesto en la lista de exclu-

Comercio injusto – es difícil para los productores tanzanianos competir contra los productos europeos subsidiados.

siones muchos productos agrícolas que las empresas europeas no podrían exportar a África sin pagar aranceles.

LA BÚSQUEDA DEL VALOR AGREGADO

La estrategia de la Unión Europea es exportar productos agrícolas de alto valor agregado e importar materias primas y alimentos básicos de bajo valor. No obstante, el sector de “alimentos gourmet” es también el nicho comercial donde los productos agrícolas de la CAO podrían venderse a la Unión Europea. Los países del África Oriental no tienen la capacidad de producir grandes cantidades de alimentos básicos a bajo precio, pero tienen un gran potencial para producir verduras fuera de temporada, café de alta calidad y productos de comercio justo, por mencionar algunos ejemplos. Si tanto la Unión Europea como la CAO apuntan a la venta de alimentos de alto valor, habrá competencia en algunos sectores.

Para empeorar las cosas a los países del África Oriental, la Unión Europea ha desafiado sus planes de cobrar impuestos de exportación a materias primas no procesadas como la semilla de marañón y madera. Con estos impuestos se pretende fomentar un mayor procesamiento – y acumulación del valor – dentro de la CAO. Pero lo que quieren de la CAO las industrias europeas de procesamiento agrícola es precisamente materia prima barata.

BARRERAS OCULTAS AL COMERCIO

En la práctica, es difícil que los productores no industrializados puedan vender sus productos agrícolas en la Unión Europea, por muchas razones: Los consumidores europeos quieren productos bien envasados y diseñados. También quieren que sus alimentos estén seguros, es decir, que los garanticen las estrictas normas sanitarias y fitosanitarias. Además, métodos de producción éticos se están convirtiendo en requisitos importantes para un número creciente de consumidores europeos.

Los costos de las pruebas de seguridad, equipos de avanzada y diseños “finos” son demasiado altos para la mayoría de productores africanos. Juntos, estos factores constituyen lo que se conoce como barreras técnicas al comercio. Según Paul Goodison, del grupo de monitoreo comercial de la Oficina de Investigación Europea, “la tendencia dominante es que, mientras el mercado de la Unión Europea se está abriendo a las exportaciones de alimentos y productos agrícolas africanos, [...] también se está haciendo menos accesible”.

APROVECHAR LA OFERTA AL MÁXIMO

Para asegurarse de obtener el máximo provecho del AAE, la Unión Europea mantiene flexible el lenguaje del

La tendencia dominante es que, mientras el mercado de la Unión Europea se está abriendo a las exportaciones de alimentos y productos agrícolas africanos, [...] también se está haciendo menos accesible.

acuerdo, permitiendo así el uso de diversos instrumentos comerciales para proteger la agricultura europea, durante el tiempo que considere necesario.

Los países del África Oriental deberían hacer lo mismo al restringir las importaciones de alimentos gourmet de la Unión Europea y reservarse la opción de cambiar el ritmo para la liberalización del mercado, si sus propios productos no son competitivos en los plazos establecidos.

Para los Estados miembros de la CAO, los beneficios de mayor potencial contenidos en el acuerdo estriban en los sectores relacionados con la transferencia de tecnología y el desarrollo de capacidades humanas. Siempre que sea posible, la Unión Europea debería apoyar la transferencia de capacidades dentro de las transacciones comerciales que tienen lugar en el marco del AAE. ◀

LINDA LÖNNQVIST

VANA ESPERANZA DE AYUDA Y TECNOLOGÍA

Varios negociadores comerciales y organizaciones de la sociedad civil de las regiones en desarrollo esperan que los acuerdos comerciales regionales fomenten la transferencia de tecnología y el incremento de la cooperación al desarrollo. También han pedido que se incluyan compromisos sobre estos temas en los acuerdos con la Unión Europea. Por ejemplo, la UE está negociando con las regiones de Latinoamérica acuerdos globales que cubren temas políticos y de cooperación al desarrollo, así como la liberalización del comercio.

En realidad, la Comisión Europea, que representa a los Estados miembros de la Unión Europea en las negociaciones de estos tratados, no puede hacer muchos compromisos significativos. La transferencia de tecnología depende en gran medida de las empresas privadas que operan completamente independientes de la Comisión. Los presupuestos de cooperación al desarrollo, por otro lado, los deciden a nivel nacional los 27 Estados miembros de la Unión Europea.

Dado que los negociadores de los países en desarrollo no llegarán muy lejos con sus solicitudes, podrían lograr mucho más rechazando normas comerciales que perjudican a sus productores locales, que pidiendo el aumento de la cooperación para aliviarles el dolor.

TYTTI NAHI



DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL COMERCIO ENTRE ASIA Y LA UNIÓN EUROPEA: MAS GANANCIAS PARA LAS EMPRESAS, MENOS ACCESO A LOS MEDICAMENTOS

LAS AMPLIACIONES QUE SE HAN PROPUESTO PARA LOS DERECHOS DE PATENTES HARÍAN EL ACCESO A LAS ALTERNATIVAS GENÉRICAS CADA VEZ MÁS DIFÍCIL Y COSTOSO.

► **EL BORRADOR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO** (TLC) entre la Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) se dejó a un lado momentáneamente, pero si se le hubiese dado continuidad, habría venido a reforzar considerablemente los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI). Este es un buen ejemplo del verdadero objetivo de la Unión Europea: beneficios para las empresas europeas.

Anteriormente, la Unión Europea solía incluir únicamente disposiciones generales sobre los derechos de propiedad intelectual en acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, estrategia que ha cambiado en los últimos años a medida que las negociaciones comerciales internacionales de la Ronda de Doha han venido tambaleándose. Ansiosa por seguir siendo competitiva en la nueva economía mundial, la Unión Europea ahora está exigiendo normas más estrictas sobre los derechos de propiedad intelectual y mecanismos de implementación. Si se aplican, la expansión de estos derechos de propiedad intelectual tendría efectos devastadores en muchas áreas del derecho, incluidas las patentes. La reexaminación de las leyes de patentes traería grandes ganancias para las compañías farmacéuticas, a costa de los países en desarrollo que buscan medicamentos asequibles y de alta calidad.

EL CASO INSTRUCTIVO DEL TELAPREVIR

El ejemplo del Telaprevir pone de relieve los posibles efectos negativos que podrían tener en la salud los tratados de libre comercio. El Telaprevir es un fármaco que actualmente se encuentra en la fase de ensayos clínicos en los Estados Unidos para su uso en el tratamiento de la hepatitis C. La Organización Mundial de la Salud (OMS) estima que 32.3 millones de personas en el Sudeste de Asia están infectadas con hepatitis C. La mayoría de estas personas no puede pagar la opción actual de terapia combinada (que utiliza dos medicamentos para com-

batir la enfermedad). En Tailandia, por ejemplo, los costos de un tratamiento estándar de 48 semanas oscilan alrededor de US 33.000 dólares. El uso del Telaprevir hace posible acortar el periodo del tratamiento y reducir los costos drásticamente.

Actualmente el Telaprevir no constituye una patente protegida en Tailandia. El TLC propuesto entre la Unión Europea y la ASEAN incrementaría los costos del Telaprevir y dificultaría aún más el acceso de los pacientes a este y otros fármacos parecidos.

MONOPOLIOS EXTENDIDOS

El borrador más reciente del TLC UE-ASEAN, garantizaría a los titulares de patentes la prórroga de sus patentes una y otra vez, si demuestran nuevos usos para sus productos. Cuando expire la patente original, el fabricante de fármacos “Farmacéutica Vertex” podría extender la patente del Telaprevir en Tailandia unos 20 años más, con el simple hecho de anunciar una nueva aplicación.

Los llamados “patentes de nuevo uso” prolongan el monopolio de los titulares de patentes sobre medicamentos aún cuando no haya una nueva invención, lo que permite que las empresas establezcan precios artificialmente altos por períodos de tiempo más extensos.

El TLC también dificultaría aún más el acceso a medicamentos genéricos, los que generalmente son más baratos que sus equivalentes de marca.

Esto se debe a un principio conocido como “exclusividad de datos”, que implica que una empresa farmacéuti-

La revisión de la ley de patentes garantizaría enormes ganancias para las empresas farmacéuticas, a costa de los países en desarrollo.



TIMO KURONEN / KEPA

ca que quiere obtener la aprobación de un nuevo medicamento genérico tiene prohibido el uso del archivo de registro del fabricante original, cuando se de la necesidad de revisar la eficacia y seguridad de dicho medicamento. Es decir, si otra empresa elabora una versión genérica del Telaprevir, tendrá que gastar millones de dólares y muchos años para llevar a cabo sus propias pruebas de seguridad y eficacia, ya que la exclusividad de datos permitirá que Vertex se niegue a compartir sus propios descubrimientos. El retraso que este procedimiento provocará en la introducción al mercado de un sustituto genérico, permitirá que el precio del Telaprevir se mantenga alto por un periodo más largo de tiempo.

NO MÁS LICENCIAS ESPECIALES

El borrador del TLC entre la UE y la ASEAN también obscuriría las importaciones de medicamentos y la impugnación de patentes en áreas de vital importancia para la salud pública.

Bajo la actual ley de patentes de Tailandia, el gobierno puede emitir una licencia obligatoria que invalida temporalmente una patente y permite que el gobierno se autorice a sí mismo (o a terceros, en algunos casos) para utilizar la información relativa por razones de interés público. En los últimos cuatro años, el gobierno tailandés ha emitido licencias obligatorias a siete medicamentos utilizados para el tratamiento del cáncer, enfermedades cardíacas y VIH. Estas licencias han permitido que el gobierno pueda importar medicamentos más baratos y, en ciertos casos, elaborar versiones genéricas de estos.

Las disposiciones más estrictas de los derechos de propiedad intelectual contenidas en este TLC hacen casi imposible que Tailandia emita nuevas licencias obligatorias. ◀

NOAH METHENY

Las voces de la gente – protestantes tailandeses se pronuncian en contra del libre comercio.

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) se conceden sobre las creaciones de la mente humana. Dan al propietario de una invención el derecho exclusivo de utilizar esa invención por un período de tiempo determinado.

Los DPI incluyen derechos de autor, marcas, patentes, diseño industrial y derechos de protección de la información confidencial. Su propósito fundamental es recompensar y, por lo tanto, fomentar la innovación y el trabajo creativo, así como proteger las inversiones en dichos esfuerzos.

Pero el sistema de patentes muchas veces es criticado por reprimir el desarrollo tecnológico al obstaculizar la libre difusión de innovaciones, por poner barreras monopólicas en el camino de la libre competencia, y por restringir a los países pobres el libre acceso a las nuevas tecnologías.



NICARAGUA: PRECIOS MÁS ALTOS PARA MEDICAMENTOS ESENCIALES

Con el apoyo del Fondo mundial de lucha contra el SIDA, la tuberculosis y la malaria, el gobierno de Nicaragua ha invertido en tratamientos para las personas que sufren del VIH y SIDA. Asimismo, un acuerdo con la Organización Panamericana de la Salud (OPS) ha permitido que el gobierno compre medicamentos antirretrovirales a precio reducido.

En el 2002, los antirretrovirales costaban más de US 10,000 dólares por paciente, por año; hasta el 2005 el precio de la versión genérica de estos medicamentos bajó a menos de US 3,000 dólares. Las disposiciones de los derechos de propiedad intelectual del TLC entre los países centroamericanos, República Dominicana y los Estados Unidos (DR-CAFTA) han puesto en riesgo este avance.

Desde que el DR-CAFTA entró en vigencia en 2006, ya no se puede adquirir versiones genéricas a menor precio, pues el acuerdo restringe el dere-

cho que tienen los países de implementar mecanismos de protección como las importaciones paralelas o licencias obligatorias.

Los beneficios del DR-CAFTA para las empresas farmacéuticas son obvios: los precios de antirretrovirales se han más que triplicado. Por ejemplo, una dosis mensual de Ritonavir –medicamento usado comúnmente para tratar el VIH y SIDA– costaba US 225 dólares en 2002. Hoy en día se vende en más de US 400 dólares.

Esta situación se mantiene a pesar de que en las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) los países a nivel mundial se comprometieron a priorizar la salud pública por encima de los intereses comerciales, y a promover el acceso universal a los medicamentos.

TANIA VANEGAS

SOLICITUDES DE PATENTES EN NICARAGUA 2003–2006

	2003	2004	2005	2006
Númerode solicitudes				
Nacionales	1	3	2	–
Extranjeras	98	52	192	102

Fuente: Registro de Propiedad Intelectual. Mayo, 2006.

MOZAMBIQUE: ¿MUCHOS PLANES CON TANTA PRISA?

LOS LÍDERES DE MOZAMBIQUE ARGUMENTAN PODER ACELERAR EL DESARROLLO AL ENTRAR EN LOS ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN REGIONAL Y LIBRE COMERCIO. MUCHOS TEMEN QUE EL RESULTADO SEA LO OPUESTO. SEGÚN HUMBERTO OSSEMANE, ESTOS ESQUEMAS TAMBIÉN PODRÍAN ALIMENTAR LA CORRUPCIÓN.



► **LA INTEGRACIÓN REGIONAL** se la han vendido a los mozambiqueños como un paso muy importante, casi una panacea, para generar el crecimiento económico y el desarrollo y progreso en las vidas de las personas. Los argumentos principales se dan alrededor de que Mozambique se beneficiará de un mercado de casi 250 millones de personas; que la competencia en la región reducirá los precios al consumidor y convertirá a los mozambiqueños en buenos “hombres de negocio”; y que la inversión extranjera directa fluirá hacia el país.

¿QUÉ PASARÁ CON LA AGRICULTURA A PEQUEÑA ESCALA?

Mozambique es una de las economías más débiles de la Comunidad para el Desarrollo del África Austral (SADC), que aporta tan sólo el 3% del producto interno bruto combinado de la SADC (Sudáfrica aporta el 70%). Con una industria bastante disfuncional y una agricultura que se debilita día a día, Mozambique tiene poco que ofrecer a la SADC o cualquier otra región.

Un estudio realizado por ROSA, una red de la sociedad civil que trabaja alrededor de la soberanía alimentaria, sostiene que antes de embarcarse en la integración regional, Mozambique debería centrarse en la integración nacional mediante la inclusión de políticas bien pensadas que beneficiarán a los agricultores. Casi el 70% de los mozambiqueños son pequeños agricultores que dependen de la tierra para sobrevivir.

En caso de que Mozambique entre en un esquema de integración regional, los pequeños productores podrían ser destruidos y devorados por el agro-negocio sudafricano de alta tecnología, perder sus tierras y convertirse en esclavos del capital de Sudáfrica.

El horizonte no se ve mucho más claro para las industrias de Mozambique. Si bien el argumento de que estas se beneficiarán de un mercado regional, la élite política olvida que el sector industrial nacional es casi inexistente y que la mayoría de los productos de valor agregado son importados de Sudáfrica y Europa.

De hecho, aparte de ciertas materias primas, Mozambique es más que todo un país importador. Hasta la creciente industria de extracción está siendo dominada por inversionistas extranjeros que trabajan en estrecha colaboración con la élite política.

¿RESPONSABILIDAD HACIA QUIÉN?

Las élites políticas del África post-colonial a veces consideran a sus países como una adquisición personal y se

ven a sí mismas como luchadoras por la independencia. El actual gobierno de Mozambique es un ejemplo de ello.

La élite no pierde el tiempo en obtener “lo mejor de lo mejor” de los sectores de Mozambique considerados ventajosos en términos de competencia, por ejemplo, las industrias de extracción, el turismo, las comunicaciones y la energía. Esto lo hacen mediante la formación de “asociaciones de negocios” con empresas extranjeras principalmente con sede en Europa, Sudáfrica, los Estados Unidos y China.

Los gobernantes de Mozambique han adoptado la percepción internacional del comercio como una panacea para los males económicos de los países en desarrollo. El enfoque en el comercio exterior les ha proporcionado la excusa perfecta para huir de las responsabilidades hacia su propia gente. Los acuerdos que se negocian con agendas apretadas también crean grandes oportunidades para la corrupción. La Unión Europea es en parte responsable por generar estas presiones. ◀

HUMBERTO OSSEMANE





PARTE 3

EN BÚSQUEDA DEL COMERCIO CON “ROSTRO HUMANO”

LAS ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL QUE TRABAJAN CON TEMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL COMPARTEN LAS MISMAS PREOCUPACIONES EN TODO EL MUNDO. SU MISIÓN COINCIDE EN DARLE AL COMERCIO UN ROSTRO HUMANO, PERO SUS ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR ESTA META SON DIFERENTES.

► **DURANTE LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS** las organizaciones de la sociedad civil (OSC) se han visto cada vez más involucradas en las temáticas que giran alrededor del comercio internacional, inclusive en las negociaciones entre la Unión Europea y las regiones en desarrollo.

Las mismas preocupaciones de las OSC se comparten en todas partes. En su forma actual, los acuerdos comerciales que está negociando la Unión Europea favorecen principalmente a las grandes empresas con fines de exportación. Asimismo, fomentan patrones no sostenibles de producción y consumo, en lugar de promover el desarrollo regional robusto.

Las recomendaciones también son las mismas en todas las regiones. Las OSC piden mayor transparencia; el derecho de los países del Sur global de proteger su producción local; y agendas de negociación que cubran temas ambientales y derechos laborales, así como políticas de comercio justo. Sin embargo, las estrategias que adopta la sociedad civil varían mucho. Mientras que muchos movimientos se basan en la resistencia, actividades de base y protestas callejeras, otras OSC intentan influir en las ne-

gociaciones comerciales a través de la publicación de análisis e incidiendo ante los negociadores con propuestas concretas. Estas estrategias se complementan entre sí.

La información es poder, en todas partes. El análisis que las OSC del Sur proporcionan a los equipos de negociación de sus gobiernos es un activo fundamental cuando estos equipos pequeños se enfrentan cara a cara con el ejército de negociadores de la Unión Europea. En Europa, las evaluaciones realizadas por las OSC europeas provocan debate sobre los efectos concretos de los acuerdos comerciales, y contribuyen así a cuestionar el dogma de que “el libre comercio nos beneficia a todos, en todas partes”.

Los siguientes artículos presentan algunos ejemplos de la labor de cabildeo y análisis de las OSC en Europa y países en desarrollo. ◀

El análisis de las OSC contribuye a cuestionar el dogma de que `el libre comercio nos beneficia a todos`.



JANNE HUUKKA / KEPA

Visibilidad en los medios – Las ONG europeas organizaron una acción publicitaria para destacar la injusticia del comercio actual. Las actividades incluyeron este partido de football donde “El Norte” jugó cuesta abajo.

MENSAJE DE LAS OSC EUROPEAS A LOS POLÍTICOS: ¡DESPIÉRTENSE!

LAS ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL DE EUROPA HAN TRABAJADO POR MÁS DE 10 AÑOS PARA LLEVAR A LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES REGIONALES LA OPINIÓN PÚBLICA Y ALTERNATIVAS FACTIBLES, MEDIANTE LA ELABORACIÓN DE ANÁLISIS, ORGANIZACIÓN DE ACCIONES PUBLICITARIOS Y CABILDEO POLÍTICO.

► **A LO LARGO DE LA ÚLTIMA DÉCADA**, las políticas comerciales europeas se han elaborado a partir de una aparente falta de alternativas y la creencia predominante de que el libre mercado, la supervivencia del más apto y el comercio mundial promueven el bienestar de forma automática.

Las organizaciones de la sociedad civil han expresado ampliamente perspectivas alternativas a este dogma. Se ha prestado mucha atención a los análisis socioeconómicos. Las OSC han tratado de analizar los posibles efectos de diversos acuerdos comerciales regionales, y mostrar que el libre comercio no es ni un salvador ni un demonio. Las políticas comerciales, en lugar de ideologías, deben basarse en consideraciones pragmáticas caso por caso.

Algunas OSC han llegado a recomendar opciones alternativas para reformar las normas comerciales. Las reformas son necesarias para garantizar que la UE trate igualmente a los países menos desarrollados. Pero las negociaciones de libre comercio de carácter extenso, profundo y, con frecuencia, apresurado no son la única opción.

HACIÉNDOLE FRENTE A LAS MÁQUINAS EXCAVADORAS

El año decisivo para el trabajo de las OSC europeas en los acuerdos comerciales regionales fue 2007, cuando se esperaba que concluyeran las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre la Unión Europea y el grupo de los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). Pero, en cambio cientos de OSC mostraron lo imposible que se hizo alcanzar este objetivo. Las negociaciones – e incluso las evaluaciones de impacto sobre las cuales debieron haberse basado las negociaciones – sencillamente no estaban lo suficientemente avanzadas.

Para fomentar el debate público, las organizaciones europeas y de los países ACP se unieron para organizar el evento de un día llamado “Detengan los AAE”. Ese día, 215 organizaciones de la sociedad civil firmaron un comunicado especial y analizaron los AAEs en más de 40 países. Mientras los activistas se manifestaban en Port-au-Prince,

Dakar y Nairobi, organizaciones de la sociedad civil europea sostenían reuniones cara a cara con funcionarios gubernamentales y organizaban acciones publicitarias en Londres, Copenhague, Helsinki, Bruselas, y otras ciudades.

Los medios de comunicación aprovecharon la oportunidad de tomar fotos de inmensas cerraduras, llaves, y carteles que decían: “No encierren a África en la pobreza”; también, de activistas paseando por las calles en pijamas y pidiendo que los políticos “¡Despierten!”, y de máquinas excavadoras con señales a los lados escritas en colores brillantes que decían “¡No excaven a África!”.

En otro evento en 2009, más de 80 organizaciones de tres continentes enviaron faxes y correos electrónicos a sus políticos nacionales, poniendo de relieve los problemas relacionados con los AAE.

TRABAJANDO EN MUCHOS FRENTE

Hoy en día, el trabajo de incidencia de las organizaciones de la sociedad civil europeas en las negociaciones comerciales está más fragmentado, ya que la Unión Europea está haciendo negociaciones para firmar muchos acuerdos bilaterales diferentes. Aún así, el trabajo continúa activo en muchos frentes.

Las redes activas de las OSC incluyen a APRODEV, una red de 17 organizaciones europeas que trabajan en colaboración con el Consejo Mundial de Iglesias. APRODEV monitorea las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Central, y trabaja haciendo cabildeo en instituciones europeas y Estados miembros de la Unión Europea.

Mientras tanto, las negociaciones de los AAE están siendo monitoreadas por las 19 organizaciones miembros de la red llamada EPA Watch. En 2010, la red ha estado intercambiando correspondencia pública con el Comisario Europeo de Comercio, Karel de Gucht. Este trabajo se está haciendo cada vez más importante a medida que la Unión Europea trabaja intensamente para lograr la firma de los acuerdos. ◀

TYTTI NAHI

LA EXPERIENCIA Y PERSISTENCIA VALEN LA PENA: CUTS EN ÁFRICA ORIENTAL

CUANDO ACTORES DE LA SOCIEDAD CIVIL INTENTAN INFLUIR EN LAS POLÍTICAS DEL GOBIERNO, DEBE HACERLO PRESENTANDO PRUEBAS SÓLIDAS. LA ORGANIZACIÓN “CUTS” HA APRENDIDO QUE DOMINAR LOS TEMAS ES UNA CONDICIÓN PREVIA, NECESARIA PARA UN TRABAJO DE INCIDENCIA EXITOSO.

► **LAS NEGOCIACIONES DEL** Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre la Unión Europea y los países que conforman la Comunidad del África Oriental (CAO) – Burundi, Kenya, Ruanda, Tanzania y Uganda – han venido arrastrándose desde 2007. Llenas de acrónimos y detalles secos, las negociaciones no son fáciles de entender. Sin embargo, el acuerdo podría tener un fuerte impacto en la forma en cómo se desarrolla la economía de la región, por esta razón organizaciones de la sociedad civil del África Oriental están tratando de incidir en las negociaciones de AAE.

OBTENER LOS DATOS CORRECTOS

CUTS, una organización de la sociedad civil en pro de los derechos de los consumidores de Jaipur, India, es todo un fenómeno moderno, puesto que trabaja en diferentes regiones en desarrollo, desde una posición política moderada. Su labor consiste en la incidencia la cual está basada en la investigación; una de sus principales áreas de enfoque es el comercio y el desarrollo. CUTS tiene una oficina en África Oriental, en Nairobi.

En Kenya, CUTS empezó a investigar en 2002 el Acuerdo de Cotonú, el precursor de los AAE que se negocian en la actualidad. El Acuerdo de Cotonú obliga a los gobiernos a consultar a la sociedad civil; siendo así, CUTS vio que esta era una oportunidad para darse a reconocer como un socio constructivo.

“Durante nuestras primeras investigaciones, se encontró que los Acuerdos de Asociación Económica planificados no contenían suficiente dimensión de desarrollo”, declaró Atul Kaushik, Director del Centro de Recursos de CUTS en Ginebra.

En 2003, CUTS, de Kenya, fue invitado a participar en las consultas de Cotonú, en el Ministerio de Comercio de Kenia. Con base en sus investigaciones, CUTS le hizo saber al gobierno que éste no estaba lo suficientemente preparado para las negociaciones y que carecía de un análisis adecuado, en términos del costo-beneficio del acuerdo.

Desde entonces, CUTS ha publicado estudios sobre indicadores de desarrollo, agricultura, servicios y normas, y los ha compartido con los gobiernos. “Al dar a los funcionarios de gobierno información útil actuamos como



CUTS vio que su trabajo había sido exitoso cuando un Ministro de Kenia citó su análisis de coste-beneficio durante las negociaciones con la Unión Europea.

ente colaborador y no solamente como un acarreador de letreros. Los funcionarios consideraron que se beneficiaron”, explicó Kaushik.

LOS BUENOS Y LOS MALOS

De 2005 a 2008, CUTS ha llevado a cabo investigaciones sobre los vínculos entre el comercio y la pobreza, y ha estudiado cómo los diferentes grupos se incluyen en el proceso de elaboración de políticas comerciales. Como resultado de estos estudios, el equipo de CUTS brindó recomendaciones claras sobre ciertas políticas, por ejemplo, que un solo tamaño no sirve para todos, y que deben existir políticas auxiliares para que la liberalización del comercio pueda ser benéfica.

CUTS también invitó a los interesados nacionales y grupos de expertos de los ministerios e instituciones gubernamentales, sociedad civil, académicos, organizaciones de investigación y el sector privado, a retroalimentar su investigación. CUTS consideró que los sistemas de retroalimentación dirigidos por los encargados de formular políticas fueron débiles a menudo, por lo que los resultados de las consultas populares no influyeron en la política comercial.

“A veces nos toca la audiencia equivocada y los participantes no nos dan ninguna retroalimentación útil. Entonces, simplemente tenemos que intentarlo de nuevo”, dice Kaushik. Este enfoque “sobre los rieles” significa que, en su trabajo de incidencia CUTS trata de mantenerse en buenos términos con su grupo meta. Las perspectivas más críticas se pueden expresar utilizando los medios de comunicación y otros socios de la sociedad civil.

Según Kaushik “el mensaje más crítico tiene que venir de las campañas más volátiles o vibrantes”, es decir, que hay organizaciones de la sociedad civil más radicales y políticas que trabajan con CUTS, y que pueden jugar al “chico malo” y ser más “confrontativas”.

“Este fue el detonante para que el gobierno tomara nota. Ellos no estaban contentos con nuestra investigación, pero tuvimos conversaciones uno-a-uno con ellos, diciéndoles: ‘mire, sólo queremos que haga su trabajo’. Algunos dejaron de darnos su tiempo, pero otros pensaron ‘estos tipos nos monitorean, pero no son demasiado críticos, comencemos a leer sus aportes’”, recordó Kaushik.

CUTS vio que su trabajo había sido exitoso cuando un Ministro de Kenia citó uno de sus análisis de costo-beneficio en la liberalización de servicios, durante las negociaciones con la Unión Europea. “Pero entonces conocíamos a los involucrados, no sólo sus títulos, lo que hace una gran diferencia”, agregó Kaushik.

ALTERNATIVAS DE LA SOCIEDAD CIVIL CENTROAMERICANA

Las organizaciones de la sociedad civil centroamericana están siguiendo de cerca las relaciones políticas y comerciales entre sus países y la Unión Europea.

Desde 2006, cuando los gobiernos de Centroamérica y la Unión Europea acordaron seguir adelante y negociar un acuerdo de asociación, muchas organizaciones se han interesado en monitorear y contribuir al debate.

La Iniciativa de Comercio, Integración y Desarrollo (CID) ha participado en todas las rondas de negociaciones. CID ha reunido a organizaciones de la sociedad civil para combinar su trabajo de incidencia en el proceso de integración centroamericana y dar seguimiento a las negociaciones entre Centroamérica y la Unión Europea.

El objetivo ha sido iniciar diálogos y a la vez realizar una labor de presión y cabildeo ante las autoridades centroamericanas y europeas, para que el Acuerdo de Asociación refleje y promueva mejor los intereses de los países centroamericanos.

Aunque las negociaciones para el Acuerdo de Asociación concluyeron en mayo de 2010, la Iniciativa CID continúa haciendo este trabajo. Sus miembros han instado a los gobiernos centroamericanos a que adopten medidas que beneficien a la ciudadanía y pequeñas empresas, y que mejoren sus capacidades institucionales nacionales, antes de implementar este tratado de libre comercio, que, de no ser así, proporcionará mayores ventajas para el bloque europeo.

JOSÉ ÁNGEL TOLENTINO

LA DEPENDENCIA EN LOS DONANTES CONDUCE AL CORTO-PLAZISMO

CUTS se ha enfocado en temáticas comerciales en la Comunidad del África Oriental desde 2002. “Concentrarse en una área es útil para la consolidación de expertise, pero no tanto para mantenerse a la moda”, considera Kaushik. “Como OSC que necesita financiamiento, es muy difícil para nosotros permanecer con un tema por mucho tiempo. La comunidad de donantes se fatiga cuando se trata de comercio y desarrollo.”

La posición de la Unión Europea en sus negociaciones sobre los AAE se basa en décadas de pensamiento y planificación estratégica. Sin embargo, la poca paciencia de los donantes hace difícil que las organizaciones de la sociedad civil mantengan un enfoque similar. Kaushik señala que la dependencia de la financiación a corto plazo significa que los mensajes tienen que presentarse de acuerdo a las últimas tendencias existentes entre los donantes. ◀

LINDA LÖNNQVIST

CAMBIOS CONSTITUCIONALES EN TAILANDIA GRACIAS AL “MONITOR DEL TLC”

LAS CAMPAÑAS REALIZADAS POR EL ENTE VIGILANTE DE LA SOCIEDAD CIVIL TAILANDESA “FTA WATCH” (MONITOR DEL TLC EN INGLÉS) HA DADO LUGAR A ENMIENDAS CONSTITUCIONALES QUE GARANTIZARÁN MAYOR TRANSPARENCIA Y PARTICIPACIÓN DE LA SOCIEDAD CIVIL EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES.

► **“¡LA SOBERANÍA NO SE VENDE!”** fue la primera consigna del FTA Watch, una coalición de activistas que se creó en 2003 para coordinar el trabajo de análisis e incidencia realizado por diferentes organizaciones en Tailandia. Hoy en día, FTA Watch tiene entre 30 y 40 miembros clave representantes de ONG, movimientos sociales e instituciones académicas. La organización trabaja temáticas relacionadas con los recursos biológicos, propiedad intelectual, salud pública, protección de los consumidores, entre otros, en estrecha colaboración con redes de agricultores que se enfocan en la agricultura sostenible, y redes de personas que sufren de VIH y SIDA.

SE LEVANTA LA TAPA DEL BARRIL DE NEGOCIACIONES SECRETAS

La primera campaña de incidencia exitosa del FTA Watch abordó las negociaciones del tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Tailandia. En la primera etapa de las negociaciones no se compartía con el público la información discutida, ya que los negociadores de EE. UU. habían pedido al gobierno tailandés mantener toda la información confidencial.

Los activistas aumentaron sus protestas en las calles y, en enero de 2006, unas 15 a 20 mil personas ocuparon la calle frente al hotel donde se llevaba a cabo la sexta ronda de negociaciones. Los manifestantes representaban las voces de grupos que se verían muy perjudicados por el acuerdo previsto, incluyendo a agricultores y personas que sufren de VIH y SIDA.

Los manifestantes lograron que se suspendiera la ronda de negociaciones y sus protestas llamaron la atención del ojo público. Después de esto se suspendieron todas las negociaciones del TLC tras el golpe de Estado en septiembre de 2006, que mandó al exilio al ex primer ministro tailandés, Thaksin Shinawatra.

SE ENMIENDA LA CONSTITUCIÓN

En 2007 FTA Watch comenzó a trabajar con expertos legales para incidir en el borrador de la nueva Constitución de Tailandia. Como resultado, se incorporó en la Constitución una nueva sección (Sección 190) que obliga al gobierno a garantizar la transparencia y conseguir la aprobación de la Asamblea Nacional para poder firmar cualquier tratado internacional, incluyendo los tratados comerciales. La Constitución fue aprobada por un referéndum en 2007. También se ha propuesto un proyecto de ley que regula la Sección 190, pero que todavía está esperando aprobación parlamentaria.

La Sección 190 ya representa una importante garantía democrática para la sociedad civil tailandesa. Con el tiempo, se debería poder aprovechar este mecanismo en mayor medida para aumentar la participación y transparencia en la toma de decisiones. ◀

**THEERADA SUPHAPHONG
WARANGKANA RATTANARAT**



Largo camino a la democracia – La sociedad civil en Tailandia ha incidido persistentemente por normas de comercio más justas.

REFERENCIAS

PG. 8

- Drysdale, Peter and Vines, David (ed.) (1998): Europe, Asia and APEC: a shared global agenda?
- Schiff, Maurice and Winters, Alan (2003): Regional Integration and Development. The World Bank.
- Strange, Gerard (2009): World Order and EU Regionalism: towards an open approach to New Constitutionalism, Working Paper No. 162.
- Trade policy review. Report by European Communities to the WTO. (Marzo 2009). http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm (Julio 2010)

PG. 9

- Arroyo Picard, Alberto et al (2009): The European Union: Promoter of regional integration in Latin America? Rhetoric and reality; http://www.rmalc.org.mx/documentos/libros/unioneuropearetorica-realidad_en.pdf (July 2010).
- Daiber, Birgit (ed.) (2010): Acuerdos de asociación Europa-América Latina. ¿Socios privilegiados o tratados de libre comercio? Rosa Luxemburg Foundation; http://www.enlaceacademico.org/uploads/media/UE-CA_Acuerdo_Asociacion.pdf (July 2010).
- La Prensa, 14.4.2010: UE más interesada en unir a Centroamérica.
- Tolentino José Ángel: Entrevista con el autor en mayo de 2010.

PGS. 10–11

- Tekere, Moses (2010): Presentation at the EAC-EU EPA sensitization workshop, Dar es Salaam, 8 de junio 2010.
- European Commission web pages, 31st August 2010: <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/economic-partnerships/negotiations-and-agreements/>

PG. 12

- APF (2009): De-globalisation and alternative regionalism? Opportunities and challenges for regional alternatives; Report of the workshop on emerging crises at the ASEAN People's Forum (APF), 22 February 2009. www.alternative-regionalism.org.
- Bangkok Post (2009): Civil society groups demand bigger say; 13 de diciembre, 2009.
- Business Monitor International (2010): Thailand agribusiness report Q2 2010. www.researchandmarkets.com/research/ba50b1/thailand_agribusin (Julio 2010).
- Chandre, Alexander C (2009): Civil society in search of an alternative regionalism in ASEAN; Trade Knowledge Network.
- Chia, Siow Yue (2006): Integrating the Mekong Region into ASEAN; Singapore Institute of International Affairs; <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2006/mekong/yue.pdf> (Julio 2010).
- Cotroneo, Christian (2010): A divided agenda; Southeast Asia Globe, 3 de mayo 2010, www.sea-globe.com/southeast-asia/116-region/473-a-divided-agenda.
- EU-ASEAN FTA Campaign Network (2009): Introduction of a partnership among equals? Examining the EU-ASEAN free trade agreements (FTA).
- Pimmachanh, Phouthasinh (2009): Personal interview with the author; Laos, 10 de junio 2009.
- United Nations (2007): Ten as one: Challenges and opportunities for ASEAN integration, United Nations Economic and Social Commission for ASEAN and the Pacific, Bangkok.

PGS. 16–17

- Agritrade (2009): African food and agricultural sectors and interim EPAs; <http://agritrade.cta.int/en/Resources/Agritrade-documents/Special-reports/African-food-and-agricultural-sectors-and-interim-EPAs> (July 2010).
- Alpha, Arléne and Vincent Fautrel (2007): Negotiating economic partnership agreements: agriculture. EPA InBrief 13C (Abril 2007).
- CUTS Geneva Resource Centre (2009a): Standards and market access under EPAs: implications and way forward for EAC; Briefing Paper BIEAC 3/2009.
- CUTS Geneva Resource Centre (2009b): Leveraging the agriculture sector through trade: opportunities and challenge in the EC-EAC EPA; Briefing Paper BIEAC 4/2009.
- Goodison, Paul (2009): The impact of the common agricultural policy reform on Africa-EU trade in food and agricultural products. Nordiska Afrikainstitutet, Policy Notes 2009/7.
- ICTSD (2010): Trade negotiations in East Africa: Insights from the East African Business Council. Trade Negotiations Insights, vol. 9 no. 4 (Mayo 2010).
- Hangi, Monica (2010a): Trade in agriculture in the EAC: implications for food security and rural livelihoods; Draft report to CUTS Geneva FEATS II project; ESRF, Dar es Salaam, (Febrero 2010).
- Hangi, Monica (2010b): The non-tariff barriers in trading within the East African Community (EAC); Draft report to CUTS-Geneva BIEAC project II; ESRF, Dar es Salaam (Abril 2010).
- Pannhausen, Christoph and Bianca Untied (2010): Regional agricultural trade in East Africa: A focus on Kenya, Tanzania and Uganda; Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ); http://www.donorplatform.org/component/option,com_docman/task,doc_view/gid,1342/Itemid,98/ (Julio 2010).

PGS. 18–19

- Metheny, Noah (2010): Illuminating a hidden epidemic: the public health crisis of HIV/HCV co-infection among injecting drug users (IDU) in Thailand; <http://www.ttag.info/pdf/HCV-HIV%20Thai%20Policy%20Brief.pdf> (Julio 2010).
- Pollack, Andrew (2010): Hepatitis C drug raises cure rate in late trial; The New York Times, 25 de mayo, 2010; <http://www.nytimes.com/2010/05/26/health/research/26drug.html> (Julio, 2010).
- WHO (2009): Hepatitis C Guide 2009; <http://www.who.int/csr/disease/hepatitis/whocdscsrlyo2003/en/index.html> (Julio, 2010)

PG. 21

- AIM (2007): Ninguém vai morrer com a Integração Regional; 30 de noviembre de 2007.
- Chichave, António da Conceição (2009): As vantagens e desvantagens competitivas de Moçambique na Integração Económica Regional.
- Mbeki, Moeletsi (2004): ¿Porque que a Integração regional não é uma solução para o subdesenvolvimento de Africa? Instituto Sulafricano para Relações Internacionais, Witwatsrand University.
- Mosca, Joao (2010a): SADC: Projecto de Estados? Savana, 13 de abril 2010.
- Mosca, Joao (2010b): SADC: O peso da historia. Savana, 21 de abril 2010.
- Noticias, 26 de Junio 2007: Entrevista com o Ministro Da Industria e Comercio de Mocambique.
- ROSA (2007): Efeitos dos Acordos de Parceria Económica (EPAS) Na Soberania Alimentar de Moçambique.
- ROSA (2008). Impacto do Protocolo Comercial da SADC na Soberania Alimentar dos Produtores Rurais em Mozambique.

“Unirnos a los AAE
es tan bueno como
abrazar los esfuerzos en
contra de la búsqueda
africana de la unidad”

– BENJAMIN MKAPA
EX PRESIDENTE DE TANZANIA



CENTRO DE SERVICIOS
DE LA COOPERACIÓN
PARA EL DESARROLLO

Töölöntorinkatu 2 A
00260 Helsinki
Tel. 09 584 233
info@kepa.fi
www.kepa.fi