



Europa Global: la “nueva” estrategia de la UE para América Latina

Los territorios de América Latina han constituido históricamente y constituyen en la actualidad el espacio más importante para la expansión y reproducción del gran capital europeo. Para perfeccionar, profundizar y lograr sostenibilidad en el tiempo para esta situación de deuda histórica y ecológica estructural, la UE avanzó en el transcurso de esta década en una decidida carrera para instalar una “nueva etapa” de su relación con América Latina, basada en el libre comercio y en las garantías totales para el accionar de sus empresas en la región.

Las grandes empresas europeas que ya actúan y están presentes en América Latina serán las principales beneficiadas por la agenda de libre comercio que la Unión Europea está impulsando en la región ya sea a través de las negociaciones con los países centroamericanos, andinos y del MERCOSUR en el marco de los “Acuerdos de Asociación”, como con las “asociaciones estratégicas” que le propuso a Brasil y México. También deben ser tenidos en cuenta los tratados de libre comercio que la UE tiene suscriptos con Chile y México y las negociaciones ya concluidas con los países de la Cuenca del Caribe.

Las relaciones entre la UE y América Latina se “ordenaron” clásicamente en tres pilares interdependientes y con niveles equivalentes de relevancia: la Cooperación, el Diálogo Político y la Asociación Económica. Pero este formato clásico se modificó sustancialmente en los últimos años, pasando a predominar fuertemente el pilar comercial por sobre los otros dos, y supeditándose los avances en materia de Cooperación y Diálogo Político a los avances en materia de acuerdos comerciales. En ese sentido, la UE pasó a relegar algunos de sus grandes preceptos en materia de comercio exterior, como la negociación entre bloques o la no inclusión en los acuerdos de temas pendientes y no consensuados en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este es precisamente el caso de las negociaciones en áreas como Servicios, Compras Gubernamentales e Inversiones, que son algunos de los principales intereses “ofensivos” de la UE en todos los espacios de negociaciones comerciales que impulsa con los países del Sur global.

Un componente clave en este viraje de la relación birregional es la existencia de múltiples Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones vigentes, que son

acuerdos bilaterales entre los países receptores de las inversiones en Latinoamérica y los europeos que son “sede” de las empresas inversoras. Estos acuerdos de protección de inversiones son instrumentos que “blindan” a las empresas -las protegen- y también les sirven como herramienta de presión sobre los gobiernos cuando sienten que sus ganancias pueden verse afectadas por decisiones de regulación gubernamentales.

En muchos casos, estos instrumentos han sido fundamentales para que las empresas hayan podido eludir sus responsabilidades en materia de daños ambientales, económicos, culturales y humanos. A noviembre de 2008, son doce los países latinoamericanos que enfrentan demandas millonarias iniciadas por empresas transnacionales (en su mayoría europeas) que actúan en sus territorios, y que se cursan en el tribunal arbitral que opera en la órbita del Banco Mundial, el CIADI.

Sin embargo este no es el peor de los datos: todos los países de la región enfrentan amenazas y presiones cursadas por las empresas de que iniciarán demandas internacionales para que los gobiernos de esos países amolden la formulación de políticas y regulaciones a los intereses de las empresas. Es decir, las demandas internacionales no son la única vía por la cual nuestros pueblos pierden la soberanía nacional, sino que en muchas ocasiones -cada vez con más asiduidad en América Latina- las transnacionales no demandan sino que amenazan con demandar a los Estados, y con eso logran obtener regulaciones o disposiciones gubernamentales “a medida de sus intereses”.

Para ver todos los acuerdos de protección de inversiones vigentes y las demandas en curso ver aquí: <http://mapas.redes.org.uy/preview/tbi.htm>

El “mapa” de Europa Global sobre América Latina

Inicialmente al hablar de “Europa Global” se hace referencia al documento redactado por la Comisión Europea en octubre de 2006 titulado “*Una Europa Global: competir en el mundo*”, y que fue enviado al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. Pero no se trata solamente de un documento, sino de varios que presentan las características de inserción global que la Unión Europea pretende establecer para “aumentar la competitividad de las empresas europeas”. En ese sentido entonces “Europa Global” es una estrategia política, económica, de cooperación y de ampliación estratégica a nivel global de los intereses de los sectores económicos que se encuentran más comprometidos con la proyección global de la “Europa del capital”.



En primer lugar, “Europa Global” se traduce en una extendida y agresiva agenda de negociaciones de libre comercio, que la UE promueve sobre todo con los países en desarrollo, las economías emergentes y los países menos adelantados.

Para el hemisferio americano el escenario de negociaciones impulsado por la UE es el siguiente: en septiembre y octubre de 2007 la UE inició respectivamente las negociaciones con el bloque de países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) y con los países centroamericanos (Guatemala, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Panamá y Belice). A fines de ese año dieron por concluidas las negociaciones entre la UE y los países de la cuenca del Caribe más República Dominicana (Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Bahamas, Dominica, Granada, Haití, Jamaica, Guayana, Santa Lucía, St. Kitts and Nevis, Surinam y Trinidad y Tobago).

Si a todos estos países se le agrega el proceso de negociaciones actualmente estancado con el MERCOSUR, y los Tratados de Libre Comercio que la UE ya tiene suscriptos con México y con Chile, resulta claro que se trata de una estrategia para reestructurar por la vía comercial toda la relación de la UE con los países de la región.

Las características que posee esa nueva estrategia de relacionamiento comercial de la UE con la región coloca a los Acuerdos de Asociación y a la creación de zonas de libre comercio como los mecanismos para asegurarse acceso seguro a reservas energéticas, provisión estable de materias primas y finalmente, mercados abiertos y sin restricciones de ningún tipo para las empresas europeas en cuanto al movimiento de capitales y envío de ganancias hacia las casas matrices. Estos “Acuerdos de Asociación” van mucho más allá de la liberalización recíproca del comercio de bienes mediante la reducción de los impuestos y aranceles para acceder a los respectivos mercados, pues en efecto también incluyen la apertura de los sectores de Servicios (incluidos los financieros), las Inversiones y Compras Gubernamentales, además de fuertes sistemas de protección a los Derechos de Propiedad Intelectual.

¿Qué impactos tiene esta política sobre América Latina?

i) Deterioro de los procesos de integración regional

Uno de los principales impactos negativos que ya está generando “Europa Global” en América Latina es el deterioro de los procesos de integración regional, y el caso de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) es el más evidente. Ante las pretensiones europeas en las negociaciones, el bloque andino se fracturó en dos partes: por un lado los gobiernos de Colombia y Perú, dispuestos a ceder ante esas demandas de más liberalización comercial de la Unión Europea y otro, integrado por Bolivia y Ecuador, que es mucho más crítico de estos Tratados de Libre Comercio que propone la UE en el entendido de que éstos abren el camino a una mayor hegemonía de las empresas europeas en territorio latinoamericano.

A comienzos de julio de 2008, la Comisión Europea decidió “suspender” las negociaciones para concretar un Acuerdo de Asociación con la CAN argumentando que en el bloque andino hay “ausencia de posiciones conjuntas, específicamente en los subgrupos de comercio y desarrollo sostenible y propiedad intelectual”.

Sin embargo, la UE reanudó las negociaciones solamente con Perú, Colombia y Ecuador, excluyendo a Bolivia y terminando en los hechos la negociación bloque a bloque. Cuando se inició el proceso, la Unión Europea proclamó que para ella era de la mayor importancia el fomento de la “integración regional” andina.

La decisión de la UE de avanzar en un Tratado de Libre Comercio con los países andinos por fuera de la negociación bloque a bloque se ha mantenido como política de los dos últimos comisarios de Comercio de la UE.

ii) UE - Caribe: Acuerdo aún “bajo coacción”

En marzo de 2006, la Comisión Europea adoptó la Comunicación sobre la Estrategia de la UE para el Caribe. El proceso de negociaciones con 14 países del CARIFORUM (CARICOM – Comunidad del Caribe, más República Dominicana) fue firmado preliminarmente en diciembre de 2007, y finalmente suscrito en octubre de 2008, incluyendo la liberalización de los Servicios, las Compras Gubernamentales y regímenes de protección para las Inversiones de empresas europeas.

Si bien a finales de 2007 los países del CARIFORUM habían dado su visto bueno a la firma del acuerdo con la UE, en septiembre de 2008 -un mes antes de suscribirse formalmente el Acuerdo de Asociación entre ambos bloques- algunos países como Guyana, Santa Lucía y Granada hicieron público su temor a los efectos que podría tener la apertura completa de sus economías a la UE.

En setiembre de 2008 se convocó a una cumbre regional especial en Barbados citada especialmente para definir una salida al proceso. El presidente de Guyana, Bharrat Jagdeo, alertó de que el Acuerdo con la UE podía resultar en el fin del CARICOM y otros organismos regionales de integración, y manifestó que su país prefiere un acuerdo comercial con la UE solamente basado en el comercio de bienes, dejando fuera la liberalización de los Servicios. Pero aún con esa posición, Jagdeo dijo que aceptaría firmar el Acuerdo de Asociación aún “bajo coacción”, en caso de que la UE decidiera imponer aranceles e impuestos más altos a las exportaciones principales de Guyana como el arroz, el azúcar y el ron. Por esto Jagdeo incluso acusó a la Unión Europea de “negociar con mala intención” por estas amenazas, y propuso que el bloque caribeño reconsidere todas las propuestas europeas en profundidad, o de lo contrario también propuso “firmar solamente las partes buenas” haciendo referencia al capítulo sobre Bienes del Acuerdo de Asociación.

La propia CEPAL advirtió sobre las consecuencias del acuerdo comercial: *“La aplicación de un acuerdo comercial global con la Unión Europea plantea serios problemas a los Estados del CARIFORUM. Con la excepción de la República Dominicana, que es parte del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos, esta es la primera vez que esos países participan en una liberalización comercial recíproca con un interlocutor importante y económicamente superior. Debido a las grandes asimetrías que existen entre la Unión Europea y los países del CARIFORUM en cuanto a tamaño, nivel de desarrollo y poder económico, los costos del ajuste al nuevo entorno comercial serán mucho mayores en estos últimos”*.

Las negociaciones entre los países caribeños y la UE generaron en consecuencia el debilitamiento del proceso de integración regional pues hizo aflorar las diferencias de posiciones en los países caribeños, algunos proclives a suscribir de inmediato con la UE y otros con más reservas y con planteos concretos de poder revisar el Acuerdo de Asociación si se constatan efectos negativos luego de su entrada en vigencia.

En materia de Servicios, los países caribeños deberán conceder Trato Nacional a las empresas europeas, aún cuando existen algunas excepciones en materia de servicios públicos. Para la CEPAL *“las obligaciones asumidas por los países de este último en el marco del acuerdo de asociación económica exceden*

en gran medida los compromisos de los países en desarrollo en la OMC. Uno de los problemas que esto supone es que, al conceder tratamiento nacional a los proveedores de servicios de la Unión Europea, el CARIFORUM ha limitado su capacidad reguladora en el sector de servicios y esto podría dificultar la eventual aplicación de políticas para proteger o promover a los proveedores de servicios locales como parte de una estrategia de desarrollo más amplia”ⁱⁱ.

iii) Biodiversidad, agua, minerales: los bienes naturales son el objetivo principal

El centro de la estrategia Europa Global es facilitar el acceso a las fuentes de energía, metales y otros recursos naturales para las empresas europeas. *“Una de las mayores prioridades debe consistir en hacer frente a las restricciones al acceso a recursos tales como la energía, los metales y la chatarra, y materias primas, incluidos determinados materiales agrícolas, los cueros y las pieles. Las medidas tomadas por alguno de nuestros principales socios comerciales para restringir el acceso a sus fuentes de suministro de estos productos están provocando grandes problemas a algunas industrias de la UE. A no ser que estén justificadas por motivos medioambientales o de seguridad, deberían eliminarse las restricciones al acceso a los recursos”ⁱⁱⁱ.*

A partir de 2003 la Inversión Extranjera Directa (IED) que recibe América Latina comienza a incrementarse luego de la crisis de 1999/2002, y lo hace con un perfil cualitativamente distinto al de la década anterior: ahora el crecimiento de la IED estará dado por la explotación intensiva de recursos naturales, productos primarios y provisión de servicios, como agua potable y electricidad. La estructura del comercio birregional indica que casi la mitad (45%) de las ventas totales de América Latina y el Caribe hacia la UE son productos agrícolas y energía.

En América Central, en el marco de una creciente resistencia general al Acuerdo de Asociación que se negocia con la UE, un conjunto de redes, movimientos y organizaciones sociales llevan adelante la campaña “Fuera el agua del Acuerdo de Asociación”. La situación de la región indica que más de 35 millones de personas no tienen acceso a fuentes seguras de agua potable y la privatización de servicios de agua potable ha agravado esta situación. *“Existe una industria creciente que utiliza indiscriminadamente el agua para fines comerciales (agua embotellada, bebidas e industria en general) por sobre el derecho al consumo de las personas. -Exigimos que el agua en sus diferentes usos quede fuera del AdA y sea considerada como un derecho humano no sujeto a la mercantilización”^{iv}.*

Por otra parte, en la ruptura de la negociación bloque a bloque UE - CAN -y la exclusión de Bolivia del proceso- jugó un papel central la diferencia de enfoques en relación a Biodiversidad, Propiedad Intelectual y Desarrollo Sostenible.



En materia de Derechos de Propiedad Intelectual la UE procura actualmente con los países andinos la protección de datos de prueba por 11 años, la extensión del plazo de las patentes por un mínimo de 25 años, la posibilidad de patentar seres vivos y el endurecimiento de las penas por violaciones a la propiedad intelectual. En el caso del acuerdo con los países caribeños se admitieron las patentes para segundos usos, para desarrollos triviales e incluso para combinaciones de dos o más medicamentos.

Conclusiones

Es sabido que la UE es el principal donante para fondos de cooperación de América Latina y el Caribe. Y también es una realidad que muchos países latinoamericanos ya gozan de acceso preferencial a los mercados europeos para muchos de los productos de exportación, ya sea por el Sistema General de Preferencias o por otros acuerdos de tratamiento comercial preferencial no recíproco. Por todo ello, es claro que toda esta oleada de negociaciones de libre comercio que impulsa la UE en América Latina tiene como cometido esencial asegurar mayor acceso a sectores económicos estratégicos como los Servicios, las Compras Gubernamentales, los Derechos de Propiedad Intelectual y mayores seguridades para las inversiones europeas en la región.

Los países latinoamericanos deberían mantener el derecho a que los sectores estratégicos y sensibles de cada economía puedan ser protegidos y subsidiados por los gobiernos. Considerar en el área de los servicios básicos como Agua, Electricidad, Telecomunicaciones, Educación y Salud, como son bienes públicos que deben permanecer en manos de los Estados y no pueden ser entregados al mercado para su asignación, comercialización y distribución.

Con respecto a las Compras Gubernamentales -y al revés de lo que exige la UE- las empresas nacionales deberían ser las exclusivas abastecedoras de los bienes y servicios contratados por los Estados, aún a costa de que ello suponga gastar más respecto a adquirir esos bienes y servicios a empresas extranjeras, que por ser transnacionales pueden proporcionar en primera instancia precios más bajos, pero sin que esto genere ningún tipo de beneficios en nuestros países.

La única forma para que existan acuerdos justos y equitativos es que las disposiciones que se aprueben deben ser mucho más favorables para los países latinoamericanos y caribeños que para la UE. Es preciso iniciar procesos reales de "Diálogo Político y de Cooperación" basado en la solidaridad entre los pueblos latinoamericanos y europeos y donde predominen los principios de la equidad, solidaridad e intercambios basados en la justicia económica y ambiental.

- i Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe Tendencias 2008, Naciones Unidas CEPAL 2007. Pág. 151 Disponible online: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/34329/P34329.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>
- ii *Ibíd.* Pág. 155
- iii Una Europa Global: Competir en el Mundo. Comisión Europea, Bruselas 2006. Pág. 6
- iv [Fuera el agua del Acuerdo de Asociación UE-CA](#). Ver en Centro para la Defensa del Consumidor de El Salvador www.cdc.org.sv