

Libre comercio y proteccionismo: impactos del doble rasero comercial

“Europa Global”: perpetuando las devastadoras consecuencias de la competitividad comercial de la UE en el mundo

Tom Kucharz
Ecologistas en Acción¹

La política comercial y de inversiones perseguida por la UE en los últimos años ha sido uno de los procesos con más impactos socio-ambientales a nivel global. El cambio climático, el robo de recursos naturales y la crisis alimentaria son algunos ejemplos claros. A la luz de la estafa financiera, y los intentos desesperados para salvar el euro (uno de los temas con más repercusión mundial en 2011, junto con la primavera árabe y la catástrofe de Fukushima), deberíamos prestar mayor atención a una de las grandes desconocidas entre los movimientos sociales.

1. La “crisis” del euro y sus implicaciones para la política exterior

Más de tres años después del comienzo de la crisis financiera de 2008, la economía mundial terminó el año 2011 más frágil que nunca, con importantes pérdidas en los mercados de valores (salvo Wall Street todas las plazas registraron resultados negativos²), el precio del barril de crudo cerca o por encima de los US-\$ 100 (con un aumento del 238% del precio del petróleo desde su mínimo en diciembre de 2008), las volátiles fluctuaciones de las tasas de cambio de divisas y los precios de las materias primas, y la mayoría de los países del Centro (EE UU y UE) con un bajo crecimiento económico o al borde de una recesión prolongada, altas tasas de desempleo y deudas (privada y pública³) impagables —que en el caso de

la UE han desatado miedos sin precedentes entre los inversores globales que temen el impago por parte de algunos países europeos. Mientras, los mercados emergentes registraron un crecimiento económico por encima de la media global, están enfrentando altas cifras de inflación e intentando esquivar las condiciones externas que ralentizan su actividad económica. China, que oficialmente superó a Japón convirtiéndose en la segunda economía más grande del mundo, registra una clase media cada vez más rica y una demanda doméstica en expansión, pero con una base manufacturera (“fábrica global”) que sigue siendo demasiado dependiente de la exportación a EE UU y la UE.

¿Quién hubiera pensado que EE UU, país comercializador por excelencia, propondría un límite en el superávit comercial del 4% del PIB como lo hizo Obama en la cumbre del G20 en Seúl en 2010 —en

1. Participa en las redes internacionales Seattle-to-Brussels Network, Red Birregional Europa, América Latina y el Caribe “Enlazando Alternativas”, Asia-Europe-People’s-Forum (AEPF) y Our World is not for Sale.

2. Entre las principales bolsas del mundo sólo el índice bursátil Dow Jones (Wall Street) logró terminar el año 2011 con un balance positivo (una subida del 6%). El sector más damnificado en Wall Street fue el bancario y la gran perdedora Bank of America. Su caída anual fue del 58%, su mayor retroceso desde las pérdidas del 68% que sufrió en 2008 (Citigroup, JPMorgan y Goldman Sachs perdieron en 2011 un 43%, un 21% y un 46% de su valor, respectivamente). La empresa de seguros AIG, rescatada por el Gobierno en 2008, se depreció un 52%. Las principales plazas bursátiles de Europa bajaron un 11% en 2011. En el caso concreto del Ibx, la caída acumulada fue del 13,1%.

3. En el caso de EE UU es una deuda pública de más de US-\$ 15 billones y que sigue aumentando.



Foto: Pablo Tosco

alusión a China⁴–, admitiendo así implícitamente que el “libre” comercio no funciona?

Los peligros del paradigma del libre comercio están sobre la mesa: en tiempos de crisis todos los países quieren salir de ella a través de estrategias de exportación, produciendo superávit en unos países y déficits comerciales en otros⁵, con capacidades y políticas comerciales muy desiguales, causando déficit por cuenta corriente y, por lo tanto, problemas de presupuesto público y de endeudamiento.

Los peligros del paradigma del libre comercio están sobre la mesa

De hecho, la crisis de la zona euro se ha producido, en buena parte, por los desequilibrios estructurales entre países con diferentes niveles económicos, fiscales y laborales, que se han sumado a la Unión Económica y Monetaria hecha a medida de países con decidida orientación exportadora,

tales como Alemania u Holanda, lo que le generó a la economía alemana a lo largo de los últimos años un enorme superávit comercial, después de “flexibilizar” durante 15 años brutalmente el mercado laboral, obteniendo así un menor coste laboral por unidad de producción que los países de la periferia como Grecia, Portugal o España (aunque tuvieran salarios más bajos), donde además se había desmontado gran parte del sector productivo con su ingreso a la UE años antes y quienes, con la adhesión al euro, ya no podrían usar su moneda nacional para llevar a cabo devaluaciones “competitivas” con el fin de exportar más barato al exterior. Dichos países tuvieron que importar cada vez más de la “China europea”, generando una pérdida de ingresos por la bajada de las exportaciones (“cubiertas” por las importaciones), lo que agrandó el déficit por cuenta corriente y el endeudamiento privado para comprar los bienes importados. Enseguida los bancos empezaron a financiar ese endeudamiento privado en los países periféricos.

Como hemos venido señalando, la llamada “crisis del euro” es otro síntoma más de una profunda

4. Una década después de la entrada en la Organización Mundial de Comercio, China ha construido una compleja y sustancial red de comercio con países de todo el mundo. La demanda china tanto de crudo como de otras materias primas ha supuesto un gran impulso para naciones ricas en recursos como Australia, Brasil o Angola. Su creciente demanda de bienes básicos e intermedios, así como el consumo interno en ascenso de bienes más elaborados está teniendo un impacto mundial decisivo a través de la importación de grandes cantidades de cada vez más tipos de productos. Según las estadísticas del Ministerio de Comercio de Indonesia, en los primeros nueve meses de 2011, las exportaciones de productos, excluyendo el petróleo y el gas, del resto del mundo a China aumentaron un 60% en términos interanuales, compensando la caída de las exportaciones al mercado de EE UU.

5. Según datos de la Comisión Europea, el balance comercial de la UE-27 entre enero y septiembre 2011 arrojó un déficit de 10.500 millones de euros (restando las importaciones de las exportaciones). El déficit es especialmente grande en relación a China (-103.000 millones). Significativamente se incrementó este déficit con las importaciones energéticas (-249.400 Mio. en el primer semestre de 2011). En relación al comercio de los Estados miembro, el mayor superávit lo registró Alemania (+100.600 Mio. entre enero y agosto 2011), seguido por Holanda (+28.800 Mio.) e Irlanda (+28.200 Mio.). El Reino Unido registró el mayor déficit (-76.300 Mio.), seguido por Francia (-58.000 Mio.), España (-31.500 Mio.), Italia (-23.400 Mio.), Grecia (-11.900 Mio.) y Portugal (-11.100 Mio.).

crisis sistémica del capitalismo neoliberal y globalizado. Entre las causas profundas de esta crisis está el modelo de libre comercio poco cuestionado que promovió —especialmente en los últimos 30 años— la liberalización de las políticas económicas y comerciales, la desregulación de los mercados y servicios financieros, así como las profundas y masivas desigualdades económicas, y la concentración —cada vez mayor— de riqueza y poder económico y político en manos de una minoría.

2. Liberalización comercial y económica para convertirse en superpotencia

Junto con la profundización del Mercado Único y de la unión económica y monetaria (Maastricht, 1992) y el lanzamiento de la Moneda Única (1999), estas élites buscaban convertir la UE en una superpotencia, con el euro como divisa fuerte que —incluso— competiría con el dólar como divisa internacional de referencia y dominante. La UE presume de ser la “mayor economía del mundo”, los “mayores exportadores” y el “mayor proveedor de inversión extranjera directa”. Con la Estrategia de Lisboa (2000) la UE buscaba convertirse en la región más competitiva del mundo en 2010. En plena reconfiguración geopolítica y con un mundo cada vez más multipolar, debido al fortalecimiento de países como China, India, Brasil y Rusia, y al relativo debilitamiento de EE UU, aumentaban las aspiraciones de la UE. No obstante, la Estrategia de Lisboa fracasó incluso antes de explotar la crisis financiera y económica de 2007/08. El poder económico se está trasladando cada vez más a los países llamados emergentes (Brasil, Sudáfrica, Rusia, China e India), y muy especialmente a Asia. La propia UE ha tenido que reconocer que a partir de 2015 el 90% del crecimiento mundial se generará fuera de sus fronteras, y un tercio sólo en China. En 2030 los países

mal llamados “en desarrollo” y los emergentes podrían representar casi el 60% del PIB mundial (OCDE, 2010).

La política comercial exterior de la UE ha estado enmarcada en el modelo económico dominante caracterizado por la generación de crecimiento económico por el lado de la oferta (intensificando el comercio exterior, la internacionalización de las empresas y con un fetichismo de la competitividad subordinándole cualquier otra política), la dominación del sector financiero (acumulación a través de la financiarización de la economía, creando beneficios sobre todo con la creación de productos, la inversión y especulación financieras, incluso de las empresas no financieras, de allí el interés del sector financiero en la desregulación de los servicios financieros a nivel global), políticas fiscales injustas, la privatización del sector público y la creación o generalización de un sector laboral de bajos ingresos (especialmente en los servicios).

**En el centro de la estrategia
Europa Global estaba la
negociación de una nueva
generación de Tratados de Libre
Comercio regionales y bilaterales**

En paralelo al proceso de aprobación del Tratado de Lisboa —que blindaría una UE neoliberal, eliminaría todos los “obstáculos” al libre comercio mundial y garantizaría la libre circulación de capitales—, en 2006 la UE profundizó su estrategia de política comercial con la comunicación “Una Europa Global: Competir en el Mundo”, buscando de manera agresiva una completa desregulación de los mercados a favor de las grandes corporaciones europeas. En el centro de la estrategia *Europa Global* estaba la negociación de una nueva generación de Tratados de Libre Comercio (TLC) regionales y bilaterales. Elementos centrales que

incluyeron la cooperación reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados, diseñados para hacer frente a los “obstáculos” a las exportaciones de la UE⁶; una política para obtener acceso ilimitado a las materias primas en todo el mundo, así como iniciativas para redefinir las relaciones comerciales de la UE con China, India y los EE UU. La otra cara de la moneda es la agenda interna en la UE, por lo general no considerada como terreno de la política comercial. Una vez más se utiliza el temor ante las llamadas economías emergentes y la “amenaza”, que se dice que representan para el crecimiento y el empleo, para promover en nombre de la “competitividad” una mayor desregulación social, laboral y medioambiental en la propia UE.

3. Los tratados de Libre Comercio bilaterales ganan importancia frente a las negociaciones multilaterales en la OMC

La UE ha firmado en años recientes tratados de libre comercio con Corea del Sur, Centroamérica, Colombia y Perú, vulnerando numerosos Derechos Humanos, particularmente los derechos económicos, sociales y culturales, y la protección del medio ambiente. Actualmente, la UE está negociando, entre otros, con India, Canadá, los países del Sudeste asiático (ASEAN), con especial rapidez en el caso de Singapur y Malasia, los países del MERCOSUR, Ucrania, y los países euro-mediterráneos.⁷ Además, la UE sigue tratando de imponer acuerdos de libre comercio y tratados de inversión de largo alcance a los paí-

ses ACP (de África, Caribe y el Pacífico). El objetivo de las negociaciones euro-mediterráneas era crear un área de libre comercio antes de 2010, algo que afortunadamente no han logrado, si bien tampoco han desistido en el intento. La UE mantenía hasta hace poco relaciones muy estrechas con las dictaduras árabes hasta que la ciudadanía se levantó en las revoluciones y rebeliones de la “primavera árabe” para derogarlas, exigir justicia y democracia. Y mientras países como Túnez, Libia o Egipto están envueltos en complejos procesos de “transición”, la Comisión Europea comenzó a gestionar la continuidad de las negociaciones comerciales con dichos países. De hecho, recientemente la Comisión Europea fue autorizada para comenzar negociaciones de tratados más penetrantes con Egipto, Túnez, Marruecos y Jordania que irán “mucho más allá de la eliminación de aranceles abarcando todas las normativas relacionadas con el comercio, tales como la protección de la inversión y la contratación pública”.⁸ Estos tratados de libre comercio podrían causar el colapso casi absoluto de los sectores manufactureros de Egipto, Marruecos, Argelia y Túnez, y grandes contracciones en Siria, Jordania y Líbano. Importantes sectores económicos se borrarían del mapa. En el sector de los alimentos, bebidas y tabaco, se espera que la producción caiga un 96,9% en Egipto, un 98,5% en Marruecos y un 94,1% en Túnez. En el sector textil, de vestuario, piel y calzado, la producción caería en un asombroso 99,7%, tanto en Egipto como en Túnez.

El foco político de la UE está dirigido principalmente hacia las regiones del mundo con mayor dinamismo económico (Brasil, Vietnam, Indonesia) y los mercados emergentes, en particular

6. La piedra angular es una nueva “cooperación descentralizada” (o sea la creación de grupos de trabajo *ad-hoc*), sobre el terreno entre la Comisión, los Estados miembros y las empresas en terceros países. Para más detalles sobre los “Obstáculos al comercio en la economía mundial moderna” que plantea la Comisión Europea, así como los *Market Access Teams* (equipos de acceso a los mercados; formado por la Comisión y las embajadas de los gobiernos de los 27 y las empresas) y en Bruselas a través del *Market Access Advisory Committee* (Comité Asesor de Acceso a los Mercados), véase: KUCHARZ, Tom (2008): ¡No somos mercancías! Cómo las políticas públicas de la UE convierten los intereses corporativos en «interés general» www.2015ymas.org/?rubrique23&entidad=Textos&id=6513

7. La lista completa de las negociaciones bilaterales de la UE se puede consultar aquí: trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf. Los países con los que la UE ha firmado en el pasado tratados comerciales se puede consultar aquí: trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_111588.pdfv

8. trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=766

India y China. Con China se está negociando una actualización del Acuerdo de cooperación comercial y económica, con la intención de conseguir un acuerdo bilateral de inversiones. Los Derechos Humanos y los derechos laborales, así como los impactos ecológicos y sociales, no se tienen en cuenta. En las negociaciones con India también se tratan de eliminar aranceles, conseguir acceso al mercado de la compra pública e implementar los derechos de propiedad intelectual (esto resulta especialmente grave porque amenaza la producción de medicinas genéricas, como por ejemplo para personas afectadas por el SIDA, siendo la India uno de los mayores productores de genéricos en el mundo). El interés del capital europeo está también en abrir el sector servicios, muy en concreto el financiero y la distribución de alimentos. De hecho, debido a la presión del sector de la gran distribución multinacional el Gobierno indio recientemente autorizó que empresas extranjeras pudieran tomar hasta el 100% del capital en cadenas de supermercados indios provocando la pérdida de millones de empleos entre el pequeño comercio y la venta ambulante.

El foco político de la UE está dirigido principalmente hacia las regiones del mundo con mayor dinamismo económico y los mercados emergentes

4. Comercio y crecimiento hasta la saciedad

En 2010 la Comisión Europea publicó su “nueva” estrategia de políticas comerciales y de inversiones (*Comercio, Crecimiento y Asuntos Mundiales*⁹), recogiendo exclusivamente los intereses del sector empresarial¹⁰ y centrándose en una orientación cada vez más agresiva del acceso a mercados y la aplicación de regulaciones en el interés de las empresas de la UE, especialmente en el sector de los servicios. También está entre los objetivos de los nuevos acuerdos comerciales la liberalización de los servicios financieros. Se persigue la apertura de los mercados de contratación pública, con la amenaza de medidas de represalia hacia aquellos países que no cumplan, así como la armonización a la baja de la reglamentación que podría empeorar todavía más la desregulación social, laboral y medioambiental.

La organización de cabildeo (*lobby*) más influyente en Bruselas, la patronal europea BusinessEurope, había exigido de la UE “más acceso a mercados”, “continuar e intensificar la agenda para acuerdos comerciales bilaterales” en la que “los factores económicos deben seguir siendo determinantes”, el uso de “todos los instrumentos políticos” para mejorar el acceso a materias primas y la seguridad de suministro energético (incluso condicionar la ayuda oficial para el desarrollo para este fin), la liberalización del mercado de compra pública (especialmente en los sectores de energía, agua, salud, construcción y transporte) y la protección de los derechos de propiedad intelectual. Además, esperaba de la UE que “utilice sus competencias” para establecer una política exterior que incluya el acceso a los recursos como la energía como un componente clave de las relaciones con los países con recursos importantes,

9. trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146974.pdf

10. Para comparar la coincidencia entre el sector empresarial y la comunicación de la Comisión, véase el estudio de BusinessEurope sobre la situación de las empresas europeas en los mercados globales y el apoyo que puede prestarles la UE: “Going Global - The Way Forward: securing the EU’s export competitiveness” (Hacerse Global - El camino a seguir: asegurando la competitividad exportadora de la UE).

así como para “ayudar a las empresas europeas a defender sus inversiones y activos financieros en terceros países contra la expropiación, por ejemplo, estableciendo canales legales”¹¹.

El acceso a materias primas y recursos energéticos es una preocupación cada vez más grande para las empresas europeas

El *lobby* de BusinessEurope muestra que el acceso a materias primas y recursos energéticos es una preocupación cada vez más grande para las empresas europeas.¹² Las instituciones comunitarias preparan, por ejemplo, acciones legales contra países que “restringan” la exportación de materias primas. La UE busca incluir cláusulas que prohíban las restricciones a las exportaciones en todos los acuerdos de libre comercio que negocie¹³, dado que importa el 80% de las materias primas metálicas que las compañías emplean para manufacturar bienes de consumo (desde coches hasta teléfonos móviles), por lo que la Comisión Europea considera que los impuestos y otras medidas aplicadas por los gobiernos terceros constituyen “obstáculos al comercio” que deben eliminarse.¹⁴ Hacen especial hincapié en lo que llaman “metales de alta tecnicidad”, es decir, aquellas materias primas minerales que son indispensables para la fabricación de productos de alta tecnología.

La UE tiene un nivel de consumo de recursos naturales renovables (pesca, madera, productos agrícolas, biodiversidad, etc.) y no renovables

(petróleo, carbón, gas, minerales, metales, metales preciosos, etc.) por encima de la media mundial, sin el cual sería inviable el actual modelo de producción y consumo, así como su poder económico. Sin embargo, la mayor parte de las “tierras raras” (metales escasos e imprescindibles para las tecnologías de punta como cristales líquidos, células fotovoltaicas o los semiconductores) están en países fuera de la UE. China, por ejemplo, controla el 97% del mercado mundial de lantano, galio, paladio, y así hasta 17 metales escasos en la naturaleza. China está siendo procesada por la OMC, a petición de la UE y con el apoyo de EE UU y México, por “inflar” los costes de las materias primas. Pero la UE quiere ir todavía más lejos. Intenta forzar a países terceros a que abran sus mercados para conseguir recursos naturales a bajo coste (sin pagar los costes ambientales ni sociales), mientras protege sus propios mercados y empresas.

La UE fuerza a países terceros a que abran sus mercados para conseguir recursos naturales a bajo coste mientras protege sus propios mercados y empresas

11. BUSINESSEUROPE (2010): Priorities for External Competitiveness 2010-2014: Building on Global Europe. www.busesseurope.eu/Content/default.asp?pageid=568&docid=25752

12. Presentación ante el Comité de Comercio Internacional del Parlamento Europeo de René van Sloten, consejero del grupo de trabajo “Acceso a Mercados” de la patronal europea BUSINESSEUROPE. Bruselas, 28 de septiembre de 2010.

13. ec.europa.eu/enterprise/newsroom/inf/itemlongdetail.cfm?item_id=1249

14. En la UE-27, más de 216 millones de empleos dependen -directa o indirectamente- (a lo largo de toda la cadena de producción, desde la minería hasta la comercialización, pasando por la transformación y la fabricación) del uso de materias primas minerales de las que la mayor parte se importan fuera de la UE.

5. La UE lo llama “Iniciativa por el Acceso a Materias Primas”, nosotros lo llamamos “robo de recursos naturales”

El evidente agotamiento de los recursos no renovables, el aumento de sus precios en los mercados internacionales, la especulación con las materias primas (motivada por la desregulación desenfrenada de los servicios financieros, con la implicación de fondos de inversión, fondos soberanos, fondos de alto riesgo y la creación de derivados financieros), el crecimiento de la demanda, aumentan la dependencia europea de estas importaciones. Todos estos elementos provocan temor entre los poderes públicos de la UE y alimentan el riesgo de ver reducido el acceso a estos recursos y de perder todavía más cuota en el mercado internacional. Por todo ello, la UE coloca el acceso a dichos recursos en el marco de su competitividad geopolítica con EE UU y China.

La UE persigue con su “nueva” Iniciativa de Materias Primas (2011) el libre acceso a estos bienes primarios y ejerce una presión enorme sobre los países exportadores, utilizando los acuerdos comerciales y de inversión para obtener ventajas para sus empresas. No existen obligaciones para ellas. Para fortalecer la competitividad de las multinacionales en el mercado mundial la UE les proporciona subvenciones a la exportación. Todo ello agrava la terrible situación de los países del Sur: agudización de la pobreza, condiciones de trabajo inhumanas y abusos de los Derechos Humanos en los países exportadores. La economía extractiva daña la salud de la población local (afectando especialmente al acceso al agua potable y a las enfermedades vinculadas a un acceso deficiente), destruye el medio ambiente y reduce el suelo para el uso agrícola. La UE tampoco descarta el uso de medios militares para satisfacer la creciente demanda de recursos. El “mantenimiento del libre comercio y el libre acceso

a los mercados y las materias primas” son, de hecho, argumentos políticos defendidos para posibles misiones militares en el extranjero.

6. La Política Agrícola Común de la UE genera hambre y destruye el planeta

La UE, siendo el mayor exportador de productos alimentarios procesados y uno de los mayores importadores de materias primas agrarias (particularmente soja para piensos, caña de azúcar, aceite de soja y aceite de palma para agro-carburantes, alimentos y productos industriales, y carne de vacuno) tiene una fuerte influencia sobre el estado de la pobreza e inseguridad alimentaria mundial.

Desde su establecimiento en los años 60, la Política Agrícola Común (PAC) ha tenido numerosos impactos negativos también en el Sur. Las iniciales políticas proteccionistas y de exportación por debajo de costes, debido a los excedentes acumulados, provocaron el llamado *dumping*: descenso de los precios de los alimentos por debajo del coste de producción local, destruyendo así las economías agrarias del Sur. Las subvenciones a la exportación, la imposición de aranceles a determinados países o productos, y el aumento de la volatilidad de los precios han afectado negativamente a países y campesinado del Sur. A su vez, la PAC ha incentivado el aumento del número de cabezas de ganado y, por tanto, el incremento de la demanda europea de piensos para la ganadería intensiva, fomentando así los extensos monocultivos de soja y cereales en países del Sur. Más recientemente, la demanda de materia prima para su uso energético a partir de agro-combustibles y biomasa (agro-masa) ha profundizado este proceso de deforestación y desplazamiento de poblaciones campesinas en todo el planeta¹⁵.

15. “La Reforma de la PAC 2014-2020: Más mercado, más miseria y menos agricultores/as” en El Ecologista (nº 71), redactado por el Grupo de Trabajo Inter-áreas “PAC post-2013” de Ecologistas en Acción

El informe “Globalizar el hambre: Impactos de la Política Agrícola Común (PAC) y de las políticas comerciales de la UE en la soberanía alimentaria y los países del Sur”¹⁶ demuestra cómo las subvenciones de la UE a las grandes empresas agroindustriales europeas contribuyen de forma directa a la generación de hambre y pobreza, así como a la destrucción medioambiental de los países a los que se exportan los productos elaborados o desde donde se importan las materias primas necesarias para su elaboración.

La PAC empobrece a los agricultores tanto en Europa como en el Sur

La PAC está regida por las políticas de libre comercio y supone unos precios bajos para las personas que trabajan la tierra, quienes no alcanzan a cubrir los costes de producción, lo que empobrece a los agricultores tanto en Europa como en el Sur. Por un lado, la PAC ha forjado una agricultura sin agricultores: destruye la agricultura campesina y vacía los campos y el mundo rural. El censo publicado por el EUROSTAT en 2011 es alarmante: de 2003 a 2010 en la UE se han perdido 3 millones de explotaciones (una reducción del 20% del número de explotaciones agrarias). En algunos países de Europa central o báltica, la caída es aún más fuerte (hasta un 47% en Estonia). La concentración de las explotaciones, favorecida por pagos PAC por hectárea o históricas sin tope, por precios agrícolas a menudo por debajo de los costes de producción, por normas industriales no adaptadas a la agricultura campesina, y por la pesadez de las obligaciones administrativas, excluyó del mercado y del oficio a campesinas y campesinos, y cerró el

horizonte a los jóvenes que querían asentarse como agricultores.

Por otro lado, la PAC permite a las grandes empresas de la agroindustria europea exportar a precios competitivos con impactos devastadores para las y los pequeños productores en los países del Sur. Un ejemplo evidenciado en el informe es el caso de las exportaciones de leche en polvo de empresas como Nestlé o Danone, que han destruido los mercados locales de producción familiar de leche, eliminado empleo, creando hambre y forzando la migración de miles de ganaderos en países como Camerún. Estas políticas contradicen severamente los compromisos de la UE con la erradicación de la pobreza.

La PAC permite a las grandes empresas de la agroindustria europea exportar a precios competitivos con impactos devastadores para las y los pequeños productores en los países del Sur

Como primera potencia de comercio agrario, la UE requiere el acceso a materias primas baratas para la agroindustria europea, como la soja, que a día de hoy supone la ocupación y el robo de tierras a campesinas y campesinos o comunidades indígenas en países como Argentina y Brasil. Esto viola el derecho a la alimentación de millones de personas y provoca el calentamiento global.

Tres cuartas partes del consumo de piensos ricos en proteínas de la UE vienen actualmente del exterior. El 68% de las materias primas destinadas

16. FRITZ, Thomas (2012): “Globalizar el hambre: Impactos de la Política Agrícola Común (PAC) y de las políticas comerciales de la UE en la soberanía alimentaria y los países del Sur”. ACSUR-Las Segovias, Ecologistas en Acción, Plataforma 2015 y más y la Plataforma Rural. www.ecologistasenaccion.org/articulo23492.html

a los piensos animales proviene de la harina de soja (y sólo 2% se produce en el mercado interior), por ello la UE-27 es el mayor importador mundial de harina de soja y el segundo mayor importador de habas de soja, detrás de China (en 2010 la UE compró 23 millones de toneladas de harina de soja y 13,4 millones de toneladas de habas de soja). La mayor parte de la harina de soja importada a la UE viene de Brasil (51%) y Argentina (42%), así como el haba de soja de Brasil (45%), EE UU (21%), Paraguay (17%), Canadá (9%), Uruguay (4%), Argentina (2%). Las importaciones de soja de la UE requieren alrededor de 19,24 millones de hectáreas de tierra cultivable en el exterior, cerca del 40% de las importaciones virtuales del uso de tierra de la UE (en comparación la importación de aceite de palma ocupa 8,59 millones de hectáreas, y la de café, cacao y té combinados 6,72 millones, y la de frutas 3,31 millones), lo que convierte a la UE en uno de los acaparadores de tierra más grandes del mundo, provocando enormes impactos sociales, económicos y ambientales¹⁷.

Numerosos informes han relatado ejemplos de políticas que afectan a poblaciones en el Sur, quienes, además de perder sus medios de subsistencia, quedan expuestas a graves riesgos sanitarios debido a la toxicidad del modelo de producción. Por ejemplo, la importación de soja a la UE ha tenido como consecuencia el aumento del uso de agro-tóxicos en Latinoamérica. La fumigación de herbicidas afecta gravemente a la salud de las personas que viven cerca de las plantaciones de soja, habiéndose registrado un aumento de nacimientos de niños con malformaciones, abortos espontáneos y elevados índices de cáncer.

7. El sistema de libre comercio impide reformas financieras

EE UU, la UE y el G20 promueven estas políticas de liberalización de los servicios financieros y la protección de las inversiones como una “solución a la crisis económica”, creando así paradójica y claramente las condiciones para una crisis mas profunda. Incluso en el hipotético caso de que existiese cierta voluntad política para reformar el sistema financiero, el derecho comercial internacional¹⁸ prohíbe aplicar controles sobre los flujos de capitales o las divisas, elementos clave para prevenir nuevas crisis financieras¹⁹. La UE, de hecho, continúa negociando tratados comerciales con terceros países que liberalizan el comercio y la inversión extranjera en muchos de aquellos productos financieros y proveedores de servicios financieros que causaron la última crisis financiera de 2007/08, desde los servicios bancarios básicos, pasando por las agencias de rating (calificación de riesgos), hasta el comercio de derivados OTC²⁰.

La Comisión Europea empuja a favor de un mayor acceso de mercado para la industria financiera de la UE

Salvaguardando los intereses del capital, la Comisión Europea empuja a favor de un mayor acceso de mercado para la industria financiera de la UE. Es el caso en los tratados comerciales firmados con el CARIFORUM (países del Caribe) y Corea del Sur, o los que se están nego-

17. FRITZ, Thomas (2011): Globalising Hunger. Food Security and the EU's Common Agricultural Policy (CAP), TNI, FDCL, Ecologistas en Acción, Védégylet Egyesület - Protect the Future. Just Trade Project (www.just-trade.org). www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/CAPPaper-draft_0.pdf

18. Por ejemplo, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la Organización Mundial de Comercio (OMC) o las reglas específicas de los acuerdos comerciales y de inversiones.

19. Informe de la comisión de expertos del presidente de la Asamblea General de Naciones Unidas sobre la reforma del sistema monetario y financiero internacional, Septiembre 2009, p. 38-39, www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport_CoE.pdf. Véase también: Maryknoll Office for Global Concerns (2011): “Trade: FTAs undermine financial reform efforts”, March/April 2011 Vol. 36, No. 2 www.maryknollogc.org/newsnotes/36.2/FTAs_undermine_finan_reform.html

20. OTC (*over the counter*) es un contrato bilateral de compra-venta de instrumentos financieros (como, por ejemplo, divisas, acciones, materias primas o deuda) directamente entre dos partes, fuera del ámbito de los mercados de valores y sin regulación alguna, la mayoría de las veces a través del teléfono u ordenador.

ciando con India, Canadá, Singapur y Malasia. Este tipo de acuerdos comerciales impiden (o limitan) la regulación de los movimientos de capitales, encontrándose los gobiernos ante la imposibilidad de imponer restricciones sobre el tamaño y el valor de operaciones de proveedores financieros (por ejemplo para evitar la creación de burbujas financieras, como fue el caso de la reciente burbuja inmobiliaria o de las empresas de Internet). Países que han adquirido compromisos bajo el AGCS o tratados comerciales para liberalizar los servicios financieros tienen que pagar compensaciones si quieren cambiar las reglas, lo que dificulta que tomen medidas para prohibir, por ejemplo, el comercio de derivados OTC o inversiones financieras en alimentos para evitar un aumento de los precios alimenticios²¹.

8. ¿Por qué deberían preocuparnos los tratados de inversión?²²

Los Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI) son parte de la arquitectura de impunidad de las empresas transnacionales y, como tal, amenazan la justicia social y ambiental. El marco jurídico internacional sobre inversión es un *collage* inmenso y descentralizado formado por numerosos acuerdos de libre comercio bilaterales, regionales y multilaterales con capítulos específicos sobre servicios e inversión (como el Acuerdo de Asociación Económica –EPA– entre la UE y Caribe), además de por estos tratados bilaterales de inversión.

La proliferación de Tratados Bilaterales de Inversiones ha pasado relativamente desapercibida a pesar de la relevancia de las cuestiones que están en juego

La proliferación de estos acuerdos de inversión ha pasado relativamente desapercibida si tenemos en cuenta la relevancia de las cuestiones que están en juego²³. Los TIB son acuerdos entre dos países que establecen los términos y las condiciones para la inversión extranjera privada en sus respectivos territorios, limitan seriamente el espacio político de los gobiernos y otorgan a las empresas multinacionales el poder de burlarse de las normativas sociales, medioambientales y económicas locales si consideran que podrían “dañar la rentabilidad de sus inversiones”. Estas “leyes supra-nacionales” contienen cláusulas muy peligrosas, compensaciones en caso de expropiación o daños al inversor y garantías para la libre transferencia de capitales. Los términos en los que se formulan estas cláusulas tienden a ser jurídicamente muy imprecisos, lo que ha permitido a los inversores extender en gran medida sus privilegios²⁴.

Los intereses del capital privado y la industria financiera entran a menudo en conflicto con la protección del medio ambiente y de recursos naturales, los derechos laborales o las políticas sociales. Los mecanismos para llegar a acuerdos en las disputas sobre inversiones, que generalmente forman parte integral de los TBI, permiten a los

21. Para más información: SOMO (2010): *Business as Usual? How Free Trade Agreements Jeopardise Financial Sector Reform*. SOMO Paper. somo.nl/publications-en/Publication_3611/at_download/fullfile

22. Para más información: Seattle-to-Brussels Network (2010): Por una política europea de inversiones al servicio del interés público. Los acuerdos de inversiones de la UE en la era del Tratado de Lisboa www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/eu_investment_reader_sp.pdf

23. Estos tratados de inversión forman parte del sistema de derecho internacional. Sus normas imponen obligaciones a los países firmantes y se convierten en parte de su ordenamiento jurídico interno.

24. Para conocer el ABC de las disposiciones sobre inversiones y profundizar en el tema: Seattle-to-Brussels Network (2010): *Por una política europea de inversiones al servicio del interés público: Los acuerdos de inversiones de la UE en la era del Tratado de Lisboa*. www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/eu_investment_reader_sp.pdf

inversores extranjeros evitar los tribunales locales y demandar a los gobiernos ante organismos internacionales de arbitraje, tales como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) o la Cámara de Comercio Internacional (CCI)²⁵. Los tribunales de arbitraje han fallado mayoritariamente a favor de las empresas, siendo sus decisiones definitivas y vinculantes, y llevándose los casos a puerta cerrada y de espaldas a la opinión pública.

Hasta ahora, los casos de arbitraje han desafiado un amplio abanico de normativas medioambientales, tales como la prohibición de varios productos químicos por razones medioambientales, la desestimación de un permiso para un vertedero de residuos peligrosos o la prohibición de exportar residuos electrónicos²⁶. Desde los primeros casos en 1995 se han puesto en marcha más de 357 procesos de arbitraje, la mayoría en contra de países del Sur, con disputas centradas en los servicios públicos (agua, electricidad, telecomunicaciones y la gestión de los residuos) y los recursos naturales (petróleo, gas y minería). Estas disputas han costado millones a los contribuyentes en términos de gastos legales y compensaciones, y están erosionando la legalidad y profundizando políticas públicas que ponen los beneficios privados por encima del interés de la ciudadanía. En cambio, si las empresas transnacionales violan los Derechos Humanos o contaminan, las y los afectados a menudo no pueden hacer cumplir las obligaciones de la empresa porque el responsable de las violaciones opera desde fuera de su territorio. Medidas para combatir los efectos de la actual crisis económica y regular la banca,

para frenar el cambio climático, para asegurar los servicios públicos o para proteger el medio ambiente podrían verse sujetas a litigio, siendo las autoridades públicas y, por tanto, el contribuyente común, quienes tengan que desembolsar millones de euros en daños y perjuicios.

Y a pesar de todos estos impactos negativos y del desconocimiento generalizado en torno a este asunto, en 2009 se habían firmado ya en todo el mundo casi 3.000 de estos tratados bilaterales de inversión²⁷. Los Estados miembro de la UE están detrás de más de 1.200 TBI diseñados para proteger a sus inversores en el exterior. España, más concretamente, tiene más de 60 TBI en vigor²⁸.

9. ¿Las mismas políticas en el futuro?

La creciente presión para “resolver la crisis” a través de un aumento de las exportaciones –algo que puede intensificarse con la contracción de la demanda europea por las medidas de austeridad aplicadas en los países de la UE- hace prever que esta tendencia ciega se mantendrá tanto en el ámbito europeo como en el estatal. Hace tiempo que el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) viene señalando que la recuperación económica de España debe pasar por la internacionalización, dado que el sector exterior “es uno de los tractores de la economía”.²⁹ El propio Gobierno español busca reproducir este modelo de internacionalización, complementando el modelo de centralidad de las grandes empresas vivido hasta ahora con una “apuesta por las pymes”,

25. Véase también: ‘Sleeping Lions’ - Documento de Trabajo de Oxfam, mayo de 2011 www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/dp-sleeping-lions-260511-es_0.pdf

26. Nathalie Bernasconi, Background paper on Vattenfall v. Germany arbitration, International Institute for Sustainable Development, julio de 2009.

27. Para una visión más amplia, véase Singh, K. (2007), “Why Investment Matters. The Political Economy of International Investments”, FERN, The Corner House.

28. Véase: www.unctadxi.org/templates/docsearch.aspx?id=779

29. Según los datos del ICEX, las exportaciones españolas crecieron en 2010 un 17,4% y en 2011 un 17,3%. Sin embargo, el sector exterior español es reducido ya que sólo el 7% de las empresas con asalariados exportan (la media europea está en el 20%).

reforzando el “papel del Servicio Exterior de España en la promoción comercial de las empresas españolas en el mundo y en sus proyectos de internacionalización.” Por su lado, no cabe duda de que la Comisión Europea seguirá fomentando políticas de liberalización, privatización y desregulación tanto en el mercado exterior como en el interior, con el argumento de que el ajuste estructural de las políticas internas “mejora” la competitividad de la UE en el mercado exterior y viceversa.

Existe una presión creciente para resolver la crisis a través de un aumento de las exportaciones y de más políticas de liberalización, privatización y desregulación

10. Construyendo políticas alternativas

Las prioridades de las políticas públicas deberían centrarse en buscar un modelo económico que no necesite crecer de forma continuada (justo lo contrario que plantean hoy los poderes político, económico y mediático), situando en el centro del debate los límites ecológicos del planeta y la inviabilidad del actual modelo agro-urbano-industrial de producción y consumo.

Por todos lados surgen y se multiplican las críticas a la liberalización comercial y financiera, proliferando campañas, movilizaciones y alternativas al presente sistema económico. También en Europa se está avanzando en ideas para una visión alternativa para las políticas comerciales y de inversiones. Así, por ejemplo, una alianza amplia de organizaciones europeas está trabajando sobre un “mandato alternativo al comercio”.

Es el momento de sumarnos a las redes y organizaciones que están apostando y trabajando por un sistema comercial y económico completamente alternativo

Este no es sólo el momento de la crisis, sino también el de sumarnos a las redes y organizaciones que están apostando y trabajando por un sistema comercial y económico completamente alternativo, ya vengan desde las y los trabajadores y movimientos sociales, de las organizaciones feministas, campesinas, de migrantes o ecologistas, de los grupos de Comercio Justo y de muchas otras experiencias. Resulta urgente y necesaria una amplia participación y movilización con vistas a producir un discurso alternativo, influir políticamente en la toma de decisiones y cambiar la correlación de fuerzas que sustenta las actuales injusticias.

Ahora es el momento de las resistencias, de gritar “¡nuestro mundo, nuestro planeta, nuestras vidas no están en venta!”.

Más información: www.enlazandoalternativas.org – <http://noalostlc.wordpress.com> – www.bilateral.org – www.s2bnetwork.org