



Stop the EU's corporate trade agenda

Seattle to Brussels Network, part of Our World is Not For Sale <http://www.s2bnetwork.org>

Noviembre de 2006

LA NUEVA ESTRATEGIA DE LA UE PARA UNA ‘EUROPA COMPETITIVA’: AL SERVICIO DE LAS EMPRESAS EN TODO EL MUNDO

UNA LLAMADA DE ALERTA A LA SOCIEDAD CIVIL Y A LOS SINDICATOS
DE EUROPA Y DEL RESTO DEL MUNDO

1. Más allá de la OMC: las nuevas ambiciones de la política comercial de la UE

El 4 de octubre de 2006, la Comisión Europea emitió una comunicación titulada *Una Europa competitiva en una economía globalizada*,¹ en la que se esboza la forma en que Bruselas buscará acuerdos bilaterales de libre comercio con importantes economías emergentes y, así, garantizar nuevos y provechosos mercados para las empresas europeas. La UE también pretende reforzar los derechos sobre la propiedad intelectual y reducir las barreras no arancelarias de sus socios comerciales, además de potenciar unas ‘reformas internas’, dentro de la propia Europa, aún más favorables al sector empresarial.

El informe expone una agresiva estrategia de ‘competitividad externa’. En palabras del Comisario Europeo de Comercio, Peter Mandelson: “¿*Qué queremos decir con aspectos externos de la competitividad? Queremos decir garantizar que las empresas europeas competitivas, respaldadas por las políticas internas adecuadas, deben poder ganar acceso a los mercados mundiales y operar en ellos con seguridad. Ésa es nuestra agenda*”.²

Puesto que la comunicación oficial del 4 de octubre está pensada para el consumo público, en ella se han diluido los temas más preocupantes. Para poder comprender las verdaderas prioridades e intenciones de la UE, es necesario consultar el borrador de dicho texto, preparado previamente por la Dirección General de Comercio Exterior de la Comisión (DG Trade). Aunque la Comisión mantuvo en secreto el documento, éste acabó filtrándose y se puede consultar, en inglés, en http://www.s2bnetwork.org/download/globaleurope_draft

¹ *Global Europe: Competing in the world*,

http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global_europe_en.htm

² Churchill Lecture, Ministerio Federal de Asuntos Exteriores, Berlín, 18 de septiembre de 2006

Las prioridades de la UE también aparecen en el anexo público a la comunicación oficial, que se puede consultar, también en inglés, en la página web de la Comisión: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130370.pdf

La estrategia propuesta se reduce, fundamentalmente, a lo siguiente: si la UE desea mantener su competitividad en el mercado mundial, debe intensificar sus esfuerzos para crear oportunidades para sus empresas en el exterior, apuntando especialmente al entorno normativo en terceros países. Pero para construir empresas fuertes, la UE también debería crear un entorno más favorable a las empresas dentro de sus propias fronteras.

La UE no sólo desea adoptar una postura más agresiva – o más ‘activa’, por utilizar sus términos – en las relaciones con sus socios comerciales. También desea iniciar varios procesos bilaterales y sugiere introducir nuevas medidas como consultar previamente con empresas europeas y extranjeras cuestiones relacionadas con la elaboración de nuevos reglamentos; acceso privado al arreglo de controversias para las empresas de la Unión; restringir el acceso a contratos de compras públicas en la UE a aquellos países que no correspondan con lo propio; y total paridad en las negociaciones bilaterales.

Si la política comercial ya era un instrumento para introducir reformas en Europa a través de las negociaciones bilaterales y de la OMC, ahora también dictará directamente la reforma de la Unión. “*Las dimensiones interna y externa de la competitividad están inextricablemente unidas*”, señala la Dirección General de Comercio. Así, la agenda de la UE, tanto en su seno como en el exterior, debe consistir en acabar con todas las barreras que obstaculizan la actividad de las empresas y garantizar que todas las normativas dificulten el comercio el mínimo posible.

A fin de impulsar la competitividad externa de la UE, la estrategia más importante parece pasar por eliminar el entorno normativo. Eso afectaría a las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y a las barreras técnicas al comercio (BTC), a las regulaciones sobre servicios y a las compras públicas, pero también a los regímenes de derechos de propiedad intelectual (DPI), inversiones y políticas sobre competencia de terceros países. Lo que se puede esperar es más competencia, más flexibilidad, más desregulación. Adiós al modelo social europeo; ha llegado el momento de que todos abracemos la globalización más descarnada.

Las prioridades de Mandelson

- Reducir las barreras no arancelarias para las exportaciones e inversiones de la UE: “Debemos analizar el entorno operativo en terceros países”, dice la Comisión, que pretende asegurarse de que las regulaciones no sean discriminatorias y sí lo menos restrictivas posible.
- Aumentar el acceso a materias primas con miras a competir sobre una “base justa”. El principal objetivo en este sentido consiste en eliminar por completo los impuestos y otras restricciones sobre las exportaciones que los socios comerciales emplean para asegurarse sus materias primas para uso propio.
- Garantizar el abastecimiento de energía mediante la mejora del comercio en el sector energético de terceros países, con el principal interés de asegurar el suministro de gas y petróleo para Europa. Esto incluye también un mercado energético competitivo en toda la Unión.

- Fortalecer aún más la presencia de empresas de la UE en mercados emergentes a través de su establecimiento permanente en ellas, lo cual significa mayor liberalización de las inversiones.
- Abrir mercados de compras públicas. Esto representaría un “enorme potencial sin explotar” para las empresas exportadoras de la UE, afirma la Comisión (10-25% del PNB de los países socios); sin embargo, las prácticas en esos países “dificultan” la participación “justa” de proveedores de la UE y les “cierran importantes oportunidades de exportación”.
- Mejorar la aplicación de mecanismos de defensa comercial (*anti-dumping*) por parte de terceros países, que amenazan con anular el acceso a los mercados obtenido por empresas de la UE.
- Aplicar los derechos de propiedad intelectual, incluidas denominaciones geográficas.

Para la Comisión, ni los resultados más ‘provechosos’ de la actual Ronda de Doha de la OMC bastarán para satisfacer las aspiraciones de los grupos de cabildeo empresariales de la Unión. Una vez finalizada la ronda de negociaciones, todas las cuestiones mencionadas se deben volver a poner sobre la mesa. Sin embargo, puesto que hay dudas sobre la disposición de los miembros de la OMC a asumir tal agenda, es necesario desarrollar un nuevo programa de ambiciosas negociaciones bilaterales.

Una nueva generación de acuerdos bilaterales

Ese programa empieza por identificar los criterios para seleccionar a los países destinatarios. Los principales criterios son: potencial de mercado (las dimensiones del mercado y sus perspectivas de crecimiento y beneficios), el nivel de protección contra los intereses de exportación de la UE, y el número de acuerdos bilaterales que esos países ya han suscrito con otros socios comerciales (y que establecen unas relaciones privilegiadas que dejan fuera a la UE y un régimen normativo común que no es compatible con el de la UE). Estos factores van seguidos por: acceso a recursos; el equilibrio entre intereses ofensivos y defensivos; y el efecto del sistema multilateral.

Siguiendo este patrón, la Comisión considera que la ASEAN, Corea del Sur y el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela) son objetivos prioritarios, junto con India, Rusia y el Consejo de Cooperación del Golfo. La UE ya ha iniciado conversaciones para establecer un tratado de libre comercio (TLC) con el Consejo de Cooperación del Golfo, integrado por seis países de la Península Arábiga en torno a Arabia Saudí. También se van a reanudar las negociaciones para acordar un TLC con el Mercosur, suspendidas desde 2005 por una serie de desacuerdos en materia de agricultura, bienes industriales y servicios. Bruselas y Nueva Delhi también están estudiando la posibilidad de mantener conversaciones sobre un TLC. Y en lo que respecta a China, a pesar de su enorme y creciente mercado, la UE aún no ha propuesto un TLC. China es considerada, a la vez, como una amenaza, una oportunidad y un posible socio global, y la UE reelaboró su política de comercio e inversiones con China en una comunicación publicada el 24 de octubre de 2006.³

³ http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/china/global_europe_china_en.htm

Con estos nuevos tratados bilaterales se busca:

- Garantizar acceso a los mercados para prácticamente todo el comercio de bienes y servicios, buscando una total paridad con lo que otros países han obtenido en sus acuerdos bilaterales.
- Abordar las barreras no arancelarias y apuntar a la convergencia normativa. Además de las cuestiones habituales sobre MSF, BTC y DPI, la Dirección General de Comercio desea abrir una nueva frontera, pues no sólo ve barreras en ciertas medidas, sino también en la forma en que éstas se introducen “sin la suficiente consulta”. Por tanto, se necesita disciplina, como “mecanismos para evitar controversias”. Esto va en la misma dirección que los “compromisos de consulta previa” que los Estados Unidos están buscando en sus acuerdos bilaterales. En el caso estadounidense, cuando los países desean modificar sus normas y ello afecta al comercio, deben invitar a sus socios a participar en los procesos de decisión. La UE pide “consultas, procedimientos de alerta temprana, intercambio de información y la posibilidad de presentar comentarios”. La Comisión también propone una supervisión y aplicación legal más firmes, y un mecanismo de solución de controversias que sea accesible a la industria.
- Incluir nuevas disposiciones sobre inversiones, DPI y competencia.
- Abrir mercados de compra pública. Dado que el mercado de compra pública en la UE ya está bastante abierto, la Comisión está estudiando la posibilidad de reducir el acceso a aquellos países que no correspondan con lo propio, e intentar así que negocien acuerdos en esta materia.

La Comisión también sugiere que se adopte un mecanismo de verificación para asegurarse de que sus socios comerciales compartan el mismo nivel de ambición antes de iniciar las negociaciones, y evitar el riesgo de que éstas queden bloqueadas por la diferencia de expectativas entre las partes. Ese mecanismo se está aplicando – o ya se ha aplicado – con India, la ASEAN y Corea del Sur.

La dimensión europea de la estrategia de comercio exterior

Para respaldar la competitividad externa y servir mejor a los intereses económicos y comerciales de la UE, se deben tener en cuenta consideraciones exteriores al adoptar políticas internas clave. Culminar el mercado único y aumentar la competencia interna es fundamental en este sentido, pero el principal acento vuelve a recaer sobre el marco normativo. Las normas y prácticas internas se deberían hacer más coherentes con las normas y prácticas de los socios comerciales de la Unión, y menos restrictivas al comercio.

La dimensión externa se debe tener en cuenta en las primeras fases del proceso de toma de decisiones para minimizar las fricciones normativas con los socios comerciales. “La cooperación normativa internacional es la herramienta adecuada”, opina la Comisión, “pues ayuda a elegir el sistema menos restrictivo al comercio, minimizar el coste de las normativas para el comercio interior y ‘anticipar’ la resolución de controversias (...) Un buen ejemplo ha sido el proceso de consulta para la Directiva REACH, en la que se hizo oír la voz de la industria extracomunitaria (...) Deberíamos estar preparados para mejorar nuestro nivel de transparencia, de información previa, de oportunidades para presentar comentarios”.

Mientras que la Comisión se refiere a la Directiva REACH como un ejemplo positivo, las ONG consideran, muy al contrario, que ésta demuestra cómo las actividades de cabildeo de la industria química han minado una legislación que fue concebida para proteger a las personas y al medio ambiente.⁴ Fueron los grupos de presión de la industria europea los que exigieron que empresas no europeas también intervinieran. Curiosamente, el Parlamento Europeo concluyó que los costes correrían principalmente a cargo de grandes multinacionales que sólo exportan algunos productos químicos a granel.⁵ Pero, evidentemente, la presión de la gigantesca industria no es suficiente para la Comisión y, en el futuro, invitará a otros intereses empresariales extracomunitarios a participar en el proceso de toma de decisiones. La Comisión desea ser más transparente (ante las empresas extranjeras, no ante su propia sociedad civil) y desea escuchar las quejas de empresas extranjeras antes de tomar decisiones que “afectan al mercado”; decisiones sobre cuestiones como el medio ambiente, la salud o normativas sociales. Con esto, la UE será aún más antidemocrática. Finalmente, la Comisión desea **equipar a las personas para el cambio**. La Comisión es consciente de que, si desea acuerdos ambiciosos que sirvan a los intereses empresariales de la UE, tendrá que ofrecer algo a cambio. Por eso, está dispuesta a abrir sectores sensibles de la economía europea, aunque admite que esto traerá consigo “transformaciones perjudiciales para parte de la UE”.

Por lo tanto, la Comisión abrirá la UE, pero buscando períodos de transición, salvaguardias, etc. Promete preparar a algunas personas para estos cambios, con políticas que promuevan la educación y un mercado laboral activo a través del denominado Fondo de Ajuste a la Globalización. Para aquellos que no encuentren trabajo, no se desarrolla ninguna política, aunque hay un creciente número de economistas que empieza a preocuparse por el aumento del desempleo, los trabajadores pobres y la falta de distribución de la riqueza. Para los **consumidores**, la Comisión promete medidas para que los efectos positivos de la apertura comercial y la reducción de los precios derivada de la disminución de los aranceles “no sean capturados por intereses específicos”.

2. ‘Una Europa competitiva’: una peligrosa agenda empresarial

La visión de Mandelson de esa ‘Europa competitiva’ va en dos direcciones: una se dirige al exterior, hacia las relaciones de la UE con otros países y, la otra, al interior, hacia el tipo de Europa que deseamos crear. La política que mira al exterior marca un nuevo principio para las relaciones de la UE con otros países y se caracteriza por su impúdico énfasis en el propio interés. Se acabaron ya los discursos sobre la justicia del comercio o sobre una globalización que también beneficie a los países más pobres del mundo. En lugar de ello, Mandelson se limita a prometer “un mayor acento en la apertura de los mercados, y reglas más fuertes en nuevos escenarios comerciales de importancia económica para nosotros”.

En la práctica, esto significa impulsar una nueva generación de acuerdos comerciales con países en desarrollo como Brasil, China, India y Corea, es decir, precisamente

⁴ *Corporate Power over EU Trade Policy: Good for business, bad for the world*, Seattle to Brussels Network 2006, p. 38; http://www.s2bnetwork.org/download/Corporate_power_over_EU_Trade_policy

⁵ ‘WWF Response to “EU Trading Partners” statement’, 9 de junio de 2006, Bruselas.

aquellos mercados que el comercio europeo necesita conquistar para prosperar. La contraseña de Mandelson en este sentido es “papel activo” – recurrir a negociaciones bilaterales para obligar a abrir nuevos mercados – y el objetivo declarado es otorgar a las empresas de la Unión el derecho a explotar estas nuevas oportunidades y los recursos naturales del mundo en desarrollo.

El acceso a los servicios y a los mercados industriales y de compra pública en economías emergentes es el elemento central de esta nueva visión, a pesar de los problemas que se sabe que éste provoca a las propias iniciativas de desarrollo de países más pobres y la consiguiente pobreza cuando las empresas locales se desmoronan a causa de una competencia injusta. Puede que la reminiscencia más evidente de la época colonial sea la demanda de acceso abierto a los recursos naturales. Mandelson ha hecho caso de las exigencias de los grupos de presión empresariales de Bruselas convirtiendo el acceso europeo a los recursos de países en desarrollo en una “alta prioridad” y prometiendo oponerse a cualquier intento por parte de dichos países a defender sus recursos para uso propio.

Este interés se extiende también a los recursos energéticos, y Mandelson reivindica una “política coherente” para garantizar el acceso de Europa a las reservas de gas y petróleo del planeta. Además, un nuevo conjunto de acuerdos de inversión permitirá a las multinacionales iniciar su producción en economías con una fuerza de trabajo barata y libre de regulaciones o condiciones que podrían hacer mella en sus márgenes de beneficio. Al mismo tiempo, unas nuevas reglas sobre la propiedad intelectual garantizarán que las empresas locales no puedan copiar los diseños y la tecnología que podrían emplear para sus propios fines de desarrollo.

El primer aspecto destacable es que esta visión es fruto del fracaso. La UE ha intentado una y otra vez imponer este modelo a través de las negociaciones multilaterales de la OMC y fue la fuerza impulsora del inicio de la Ronda de Doha en 2001. Sin embargo, desde entonces, la UE ha visto cómo sus mejores esfuerzos caían en saco roto.

Las tentativas de la UE para introducir un acuerdo multilateral sobre inversiones fracasó primero en la OCDE y, después, en la Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún, en 2003. La idea de poner en marcha negociaciones sobre compras públicas también naufragó en Cancún, mientras que los intentos por abrir mercados de servicios extranjeros para las empresas europeas han dado unos frutos mucho menos jugosos de lo esperado. La propuesta para prohibir los impuestos sobre las exportaciones, que limitan el acceso de las empresas a los recursos naturales de los países en desarrollo, ni siquiera ha entrado en la agenda de negociación. Y ahora los últimos vestigios del sueño de Doha de la UE son sólo ruinas: las conversaciones se han suspendido y no hay visos de que se vayan a reanudar en el futuro más inmediato.

¿Por qué la visión de Mandelson ha fracasado tan estrepitosamente? Hay dos motivos principales para ello: uno externo y otro interno. El primer motivo es que los países en desarrollo ya no están dispuestos a doblegarse a las ambiciones neocoloniales de la comunidad empresarial europea. Países como Brasil, China e India han dejado claro que no se van a dejar manipular en negociaciones comerciales, e incluso antiguas colonias africanas se están negando a acatar sin rechistar los Acuerdos de Asociación Económica con la UE.

El otro frente de resistencia ha sido el interno, y ahí es donde se viene abajo el segundo gran elemento de la visión de Mandelson. Los intentos del comisario por ganar mayor acceso a los mercados para las empresas de la Unión a través de las negociaciones de la OMC se han visto frustrados por la oposición europea al modelo neoliberal. Dicho en otras palabras: la UE no ha sido capaz de ofrecer a sus socios comerciales los mercados abiertos que Mandelson desearía crear internamente y, por lo tanto, no ha podido arrancar a esos socios comerciales las nuevas oportunidades comerciales exigidas por las empresas europeas externamente.

De forma que es en el frente interno donde Mandelson desea redoblar sus esfuerzos y donde se hace patente la verdadera amenaza que el comisario plantea. Hay que vencer a todos esos grupos europeos que se oponen al modelo de libre mercado por motivos sociales, medioambientales o de desarrollo poniendo un nuevo acento sobre la “competitividad”, la palabra preferida por la UE para referirse a la agenda neoliberal. Cualquiera que se preocupe por la sostenibilidad agrícola, los derechos laborales, el cambio climático o el modelo social europeo se interpone en el camino de Mandelson. Los defensores de tales intereses ponen en riesgo la capacidad de la UE para competir con Japón y los Estados Unidos hoy, o con India y China mañana.

El ejemplo más manifiesto de cómo afectará todo esto a Europa se encuentra en los planes de Mandelson para diluir las normas y reglamentos de la Unión. El apartado de desregulación es uno de los puntos clave de la agenda de Mandelson para Europa, algo a lo que se alude con el eufemismo “un enfoque abierto y flexible para establecer nuestras reglas”. Esta fijación por minimizar todo obstáculo al comercio, incluso a expensas de la salud pública, los derechos laborales o el medio ambiente domina la visión de Mandelson y constituye la amenaza más inmediata para todos los habitantes de la UE.

Mandelson ha expresado en sus últimos discursos lo que no dice en sus escritos: que este ataque contra el modelo europeo se alcanzará a través de la “convergencia normativa” con los Estados Unidos. En lugar del modelo europeo de bienestar, fruto de largas décadas de presión pública y campañas muy activas, Mandelson nos ofrece un futuro remodelado según el patrón estadounidense, donde los intereses empresariales tienen preferencia y los intereses de las personas no tienen cabida alguna. ¿Y el motivo? “Cuanto mayor sea la coherencia en materia de normas y prácticas con nuestros principales socios”, dice el credo, “mejor para las empresas europeas”.

3. Desafíos para la sociedad civil y los sindicatos en Europa

Los intereses que subyacen a la nueva estrategia de la ‘Europa competitiva’ de la Comisión están claros. Hasta ahora, se utilizaba un lenguaje que parecía promover el desarrollo para ocultar una agresiva agenda proempresarial. Ahora, la UE ha revelado por primera vez cómo las directivas y los proyectos internos desarrollados por la Comisión y apoyados por el Consejo de Ministros están directamente vinculados con los objetivos externos de la Comisión y viceversa.

Hasta la fecha, la política comercial de la UE no ha estado entre las principales prioridades de la agenda de la mayoría de movimientos, sindicatos y ONG de Europa. Debido a la multitud de problemas existentes en los ámbitos nacional y europeo – como

la ofensiva de la Directiva Bolkestein para crear un único mercado interno de servicios, el proceso del tratado constitucional y la creciente precariedad de los empleos –, la mayoría de los grupos mencionados se ha centrado en otras cuestiones.

Sin embargo, ahora muchos grupos de la sociedad civil europea desean entablar una discusión y un diálogo para comprender las repercusiones de las políticas propuestas por Mandelson. Entre estos sectores, se encuentran movimientos sociales, sindicatos y grupos que trabajan sobre cuestiones como la agricultura, los derechos laborales, los intereses de los consumidores, el desarrollo, el medio ambiente, la mujer, la responsabilidad empresarial, el cambio climático, las migraciones, la guerra, etc. La política comercial de la UE debe dejar de ser un tema que sólo aborden unos pocos grupos desde el punto de vista del desarrollo o el medio ambiente. Se debe entender en el contexto del implacable avance de la agenda neoliberal de la UE, no sólo en países extracomunitarios, sino también dentro de las fronteras de la Unión.

Las cuestiones que debemos empezar a analizar son las siguientes:

- ¿Comprendemos el pleno alcance de las políticas propuestas?
- ¿Qué impactos tendrá una mayor liberalización sobre la cantidad y la calidad de los empleos, no sólo en los países en desarrollo, sino también en Europa?
- ¿Cuál es la relación entre el aumento de los flujos migratorios y las políticas comerciales?
- ¿Qué modelo de gobernanza se está fomentando cuando las grandes empresas de la UE u otros países disponen de una influencia privilegiada en la elaboración de políticas al margen del debate público?
- ¿Cuál es la relación entre cambio climático y políticas comerciales?
- ¿Por qué el modelo propuesto no beneficia a los consumidores?
- ¿Cuáles son los costes sociales, medioambientales y culturales de la carrera que persigue una mayor competitividad y la búsqueda del crecimiento económico?

Desearíamos invitar a todas las fuerzas progresistas de Europa y del resto del mundo, a todos nuestros aliados que trabajan en redes de agricultores, trabajadores, consumidores, mujeres, medio ambiente, desarrollo y servicios públicos a unirse a nosotros para analizar la política comercial de la UE y el atentado que ésta representa contra la gran mayoría de personas y el medio ambiente. Desearíamos invitar a todas estas fuerzas a preparar un espacio que nos permita iniciar un debate paneuropeo para la primavera de 2007 y discutir cómo podemos colaborar para luchar contra esta agresiva agenda y promover alternativas que se fundamenten en los derechos humanos, la solidaridad y una actividad económica sostenible.

* * *

Si le interesa ponerse en contacto con la Red 'Seattle to Brussels' para trabajar sobre este tema, puede escribir a: astrickner@iatp.org

Más información es disponible aquí: <http://www.s2bnetwork.org/page/trade>