



CORPORATE POWER OVER EU TRADE POLICY: GOOD FOR BUSINESS, BAD FOR THE WORLD

RESUMEN EJECUTIVO

« La ruptura sin precedentes entre el crecimiento y los niveles de vida constituye la agenda económica »¹

Jared Bernstein, Instituto de Política Económica

En vista de que las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha para el Desarrollo se encuentran estancadas en la Organización Mundial del Comercio (OMC), este informe examina el papel que ha jugado la Unión Europea (UE) dentro la OMC al poner los aspectos externos de su agenda general en competitividad –la agenda de Lisboa— en el centro de su posición en de la OMC. El estudio pone en evidencia especialmente la influencia que ha tenido el *lobby* empresarial en la preparación de la agenda de competitividad y comercio de la UE. Además, revela que al asegurar la competitividad externa de su industria, la agenda corporativa de la UE dentro de la OMC ha socavado el “Programa de Doha para el Desarrollo”, poniendo los intereses de los países en desarrollo en el centro de las negociaciones. Asimismo, el estudio también concluye que esta parcialidad corporativa será la causa de que Europa no logre alcanzar los objetivos de creación de empleos, cohesión social y protección ambiental establecidos tanto en la Agenda de Lisboa como en las negociaciones de la OMC.

El Capítulo 1 ilustra la manera en que la estrategia de Lisboa se ha transformado en una agenda que da prioridad al comercio, poniéndose al servicio, principalmente, de los intereses de las grandes empresas europeas, y reduciendo los objetivos de pleno empleo, cohesión social y sostenibilidad ambiental a una caja de herramientas neoliberal y de disminución de costos para las empresas, cuyos estándares son mínimos.

El capítulo explica como el origen de este parcialidad corporativa está directamente ligado a las estrategias agresivas de *lobby* practicadas por las mayores empresas de Europa y sus asociaciones comerciales, quienes ejercen presión a través de los canales que disponen – reuniones con los Directores Generales de más autoridad en Europa y con los políticos y funcionarios de mayor jerarquía de la UE; comunicación cercana entre los grupos de presión empresariales y el personal de la Comisión encargado de formular e implementar las políticas de la UE; empleo de bufetes de abogados y de consultorías para representar pericia comercial en el proceso de la

¹ Ver: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/5303590.stm>



toma de decisiones; y la práctica de *revolving doors* (rotación de personal de la esfera pública a la privada y viceversa). Este tipo *lobby* corporativo, que permite a las empresas controlar la toma de decisiones de la UE, ha llevado a decisiones poco claras y poco democráticas con respecto a las compensaciones entre los intereses sociales y comerciales, obteniendo como resultado impactos sociales y ambientales negativos dentro y fuera de la UE.

En su búsqueda de competitividad, las grandes corporaciones están considerando, hoy día, nuevas formas de expandir su cuota de mercado a través de economías de escala, y la reducción al mínimo de los costes de producción. El acceso a los mercados, tal como se está buscando a través de las actuales negociaciones de la OMC, ciertamente, le permitiría a las corporaciones no solo beneficiarse de insumos más baratos y del incremento de las ventas en general, sino también de controlar el mercado desde su concepción hasta el consumidor final, por medio de la creación de cadenas de valores. Debido al enfoque en las actividades de mayor valor agregado, el “extremo superior de la cadena” se ha venido concentrando cada vez más. En la medida en que el extremo inferior de la cadena (i.e. trabajo poco especializado) se ha mantenido como una fuerza fragmentada, las grandes corporaciones están logrando imponer las condiciones para negociar con sus proveedores, quienes quedan, a la vez, con muy poco poder de negociación. Esta es la manera en que varias empresas transnacionales (ETN) europeas se han convertido en algunas de las corporaciones más grandes y competitivas, tanto dentro como fuera de Europa. La abrumadora dedicación de las empresas al ejercicio de presión surge de su necesidad de asegurarse que la UE promueva la creación de un sistema de comercio que apoye estas estrategias de generación de ganancias y recorte de costes.

El capítulo 2 se basa en las tres principales áreas de las negociaciones de la OMC – la Agricultura, Servicios y bienes industriales y recursos naturales – para evaluar la posición de negociación de la UE en relación a las posiciones del *lobby* de las corporaciones y asociaciones comerciales más influyentes de Europa. Las menciones de empresas claves en este capítulo permiten establecer una conexión directa entre los intereses corporativos y la postura de la UE en las negociaciones, revelando el orden del día corporativo de la Unión Europea y sus consecuencias negativas para las personas y el medio ambiente en el mundo entero, y especialmente en los países en desarrollo. La fuerte parcialidad corporativa de la estrategia de política comercial de la UE ha puesto en peligro las discusiones en la OMC, debido a que estas posturas van evidentemente contra los intereses de los países en desarrollo.

Negociaciones sobre la agricultura

Esta sub-sección del capítulo ilustra como la UE ha utilizado las negociaciones sobre la agricultura para proteger y fomentar la competitividad de su industria de alimentos y bebidas procesadas.

El objetivo principal de la industria procesadora europea es incrementar su competitividad internacional por medio del acceso a suministros agrícolas más



baratos (tanto dentro como fuera de Europa) y del ingreso a nuevos mercados, pero, al mismo tiempo, manteniendo medidas proteccionistas dentro Europa para resguardarse a sí misma de los competidores extranjeros y garantizar insumos frescos desde el interior de Europa.

La postura agresiva de la UE con respecto a la apertura de los mercados en los países en desarrollo, y su insistencia en concesiones paralelas en todas las áreas de las negociaciones sobre la agricultura, sin duda defienden las posiciones de la Confederación de Industrias de Alimentos y Bebidas de la UE (CIAA) (la cual está realizando un *lobby* muy fuerte de la parte de algunas de las empresas procesadoras de alimentos más grandes de Europa), que cuenta con Unilever entre sus miembros más activos. Un ejemplo del éxito que ha tenido este grupo de presión ha sido la decisión de posponer la clarificación de medidas de salvaguardia para los países en desarrollo en la Reunión Ministerial de Hong Kong. Sin duda, la agenda corporativa de la UE provocará que los países en desarrollo no sean capaces de proteger sus mercados del continuo *dumping* de las importaciones de productos agrícolas europeos. Esto, a la vez, pondrá en peligro el sustento de millones de pequeños agricultores, quienes no pueden, ni podrán, competir en mercados internacionales o extranjeros, al tiempo que fomentará prácticas agrícolas irresponsables e insostenibles a nivel social y ambiental.

Negociaciones sobre los servicios

En la medida en que la industria de servicios europea ha alcanzado un nivel competitivo en el mercado mundial, la Unión Europea percibe en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) un instrumento para proteger y dar más impulso a la competitividad de su industria de servicios.

El Foro de Servicios Europeo (ESF, por sus siglas en inglés), la asociación más grande de las industrias de servicios en Europa, ha sido fundamental en la preparación de la agenda de servicios. Por medio de un acceso privilegiado a documentos, negociadores y diseñadores de políticas, el ESF ha logrado presionar a la UE para que adopte posiciones más agresivas, a pesar de que los países en desarrollo se oponen a estas negociaciones. Tanto el sector detallista como el financiero son ejemplos de un *lobby* exitoso.

Con el fin de asegurar la competitividad, el sector detallista tiene un gran interés de entrar en varios mercados rentables, especialmente la India y China, de manera permanente y con pocos obstáculos para su inversión. Eurocommerce, la Asociación de Comercio Exterior, el ESF y la Mesa Redonda de Detallistas Europeos – la mayor asociación comercial en Europa que representa a sus detallistas – han logrado presionar a la UE para que negocie, por ejemplo, en contra de los derechos de un país a evaluar la conveniencia de nuevo establecimiento de ventas al detalle en sus mercados, incluyendo a detallistas extranjeros, (“estudios sobre las necesidades económicas”). La eliminación de este derecho fue incluido como un objetivo en el texto de la Reunión Ministerial de Hong Kong del 2005. El resultado será la desregulación de los ya frágiles mercados de los países en desarrollo, con el



consecuente detrimento de su capacidad para manejar los posibles impactos negativos causados por la inversión extranjera. En realidad, las estrategias de los detallistas que operan a nivel internacional (entre los que se encuentra Carrefour), quienes son representados por esta organizaciones de cabildeo, ya han provocado la disminución de ingresos, recortes de empleos y condiciones de trabajo precarias, tanto en los supermercados como al nivel de sus proveedores, así como a la marginalización de pequeños agricultores y productores, no solo en Europa, sino también en otros países donde éstos operan.

De igual forma, con respecto al sector de los **servicios financieros**, las negociaciones del AGCS juegan un papel primordial en la feroz competencia global que se da entre los grandes jugadores para incrementar sus ganancias, acceder a más mercados – especialmente en los países con más clientes adinerados – y asegurarse de que las medidas y regulaciones gubernamentales no les impidan llevar a cabo sus estrategias lucrativas.

Al igual que en el pasado, el Grupo de Líderes Financieros y la organización de Servicios Financieros Internacionales, Londres (IFSL, por sus siglas en inglés), junto con su activo Comité LOTIS (Comité de Liberalización del Comercio de Servicios), gozaron de un acercamiento y acceso privilegiado a los diseñadores de políticas y negociadores de la UE, en el momento en que la UE estaba definiendo su posición y sus demandas de liberalización (“peticiones”) concernientes a los servicios financieros durante las negociaciones del AGCS. La influencia fue tan grande que en las peticiones de la UE a los países en desarrollo se pueden encontrar referencias del tipo: “la industria de la UE plantea este asunto”.

De completo acuerdo con las demandas de las corporaciones financieras, la UE ha estado solicitando a un gran número de países en desarrollo que abran rápidamente sus mercados y eliminen muchas de sus regulaciones. Mientras tanto, la UE ha ido haciendo a un lado las preocupaciones de que la liberalización acelerada, cuando no va de la mano de una regulación firme, puede provocar inestabilidad financiera e impactos económicos y sociales negativos –tales como el rechazo de créditos a los clientes de escasos recursos y a las empresas locales. Muchos bancos internacionales, como el ING, y sus grupos de presión podrán continuar dedicándose a actividades financieras que a menudo violan los derechos sociales, ambientales y económicos, y que además no impulsan la creación de empleos.

Negociaciones sobre los productos industriales y los recursos naturales

Al ser el mayor exportador de productos industriales en el mundo, la industria europea requiere que todas las regulaciones arancelarias, así como otros tipos de regulaciones comerciales, sean eliminadas a lo largo de toda su cadena de valores, con el fin de incrementar sus exportaciones desde Europa y entre sus subsidiarios, y de gozar del acceso a materia prima más barata. UNICE, la asociación empresarial más antigua y de más influencia en Europa, ha sido una influyente y ruidosa defensora de estos intereses. Uno de los logros principales de UNICE ha sido el de presionar a la UE para que negocie grandes recortes arancelarios en los países en desarrollo, en el marco de las negociaciones de la OMC sobre el Acceso a



los Mercados No Agrícolas (NAMA, por sus siglas en inglés), a pesar de la oposición indiscutible de los países en desarrollo debido a los impactos negativos que dichos recortes arancelarios tendrían en sus industrias y en sus condiciones de empleo.

Un ejemplo de la agenda de la UE sobre el NAMA viene del **sector químico** europeo, cuyas empresas son las mayores productoras y las principales exportadoras e importadoras de químicos del mundo. Debido a la creciente producción de químicos y componentes químicos fuera de la UE, el Consejo Europeo de la Industria Química (CEFIC) – el cual emplea a más *lobbystas* que todas las organizaciones ambientales con sede en Bruselas en conjunto – ha presionado a la UE para que promueva los recortes arancelarios más drásticos en el NAMA, en un esfuerzo por asegurar su competitividad internacional y adquirir materia prima barata.

La UE ha apoyado estas peticiones, a pesar de que se ha demostrado que el enfoque por la liberalización del sector químico podría paralizar el desarrollo de una industria química doméstica en los países en desarrollo, a favor de las multinacionales europeas existentes. Una vez más, la UE está defendiendo los intereses de una industria que, sólo en Europa, ha causado enormes pérdidas de empleos y el debilitamiento de la legislación europea en materia de medio ambiente y salud.

Otro sector industria que ha ejercido influencia en las negociaciones sobre el NAMA ha sido la industria **forestal, de pulpa y papel**, ávida de adquirir insumos baratos a través del ingreso a los mercados extranjeros y a los mercados emergentes lucrativos – como China. La Confederación Europea de Industrias Papeleras (CEPI, por sus siglas en inglés), representante de los intereses de ese sector, ha presionado con éxito a la UE, asegurándose de que, a pesar de la oposición de las ONGs, el sector forestal no sea excluido de la negociaciones sobre el NAMA ni de los recortes arancelarios que se le aplicarían. La CEPI también ha estado defendiendo la eliminación de barreras no arancelarias (incluyendo la legislación ambiental) y de los impuestos a las exportaciones, considerados, dentro de la cadena de valores de la industria, responsables de los altos costes de explotación de los recursos naturales.

Según revela el estudio, la inclusión del sector forestal en las negociaciones de la OMC podría conducir a la privación del acceso a los recursos naturales, los cuales son fuente tradicional de sustento de muchas personas, y a su destrucción. Otras consecuencias previsibles de la estrategia de negociación europea son la pérdida de biodiversidad y el incremento de la explotación forestal ilegal, especialmente en aquellos (muchos) países donde la regulación forestal ya es débil de por sí.

Como consecuencia de su insistencia en seguir una agenda dictada por las corporaciones en el seno de la OMC, la UE está incumpliendo con su compromiso al Programa de Desarrollo de Doha, con sus obligaciones en materia de desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente, y con los objetivos sociales y de sostenibilidad de su estrategia de Lisboa. Causa especial preocupación el hecho de



que la UE haya elegido ignorar las conclusiones y recomendaciones de sus propios estudios (Evaluaciones de Impacto sobre la Sostenibilidad), que han demostrado cómo la posición adoptada por la UE tuvo efectos negativos sobre la gente y el medio ambiente a favor de su industria, lo cual respalda además los resultados de este reporte.

A partir de estas conclusiones, el Capítulo 3 propone una serie de **recomendaciones claves** para los 25 Ministros de Comercio de la UE.

En primer lugar, el estudio recomienda que la UE reconsidere su posición actual con respecto a la transparencia del *lobby*, con miras a dirigir y frenar el poder corporativo que está dictando el orden del día de sus políticas. La Comisión Europea no debería conformarse con un sistema voluntario, sino con uno obligatorio que asegure importantes niveles de registro y cobertura, entre otros, respecto a sus recursos financieros, por parte de los grupos de presión.

En segundo lugar, el estudio le recomienda a la EU que revise completamente la política de comercio actual de la Comisión Europea, basándose en los siguientes criterios:

- Proteger y cumplir, dentro de su posición de negociador, con las obligaciones de la UE en derechos sociales, económicos, culturales, humanos y de las mujeres, medio ambiente y los sustentos;
- Asegurar que los gobiernos, especialmente en los países en desarrollo, cuenten con el espacio necesario para la formulación de políticas y la creación de capacidad reguladora, con el fin de que definan sus propias políticas de desarrollo sostenible;
- En relación a la agricultura, asegurar la soberanía alimentaria;
- Con respecto a los servicios, fortalecerlos y universalizarlos, especialmente aquellos que sean esenciales;
- En relación al NAMA: proteger y promover el empleo, el bienestar social, la salud y el medio ambiente.

En vista del actual estancamiento de las negociaciones en la OMC, la UE debería:

- Aprovechar la oportunidad que brinda la suspensión de las discusiones para revisar y reconsiderar, en su totalidad, el sistema de comercio multilateral, e iniciar un nuevo enfoque en sus políticas de comercio, tal como se propuso arriba;
- Asegurar que las negociaciones no se reanuden hasta que todos los impactos sean completamente evaluados para cada área de negociación;
- Asegurar que las Evaluaciones de Impacto sobre la Sostenibilidad (SIA, por sus siglas en inglés), con la debida intervención de la sociedad participativa, se conviertan en elementos esenciales de los procesos de toma de decisiones en la UE;
- Asegurar que se aborde el desequilibrio de los acuerdos de la OMC antes de que se inicien nuevas negociaciones.