

Abril 2008

Trato injusto

Los acuerdos comerciales injustos
de la UE con México y Sudáfrica



**World
Development
Movement**

Investigado y escrito por Tim Jones

Editado por Peter Hardstaff

Abril 2008

Reconocimientos:

El autor desea reconocer la ayuda de: Dot Keet, Paul Goodison, Patrick Bond, Lebohang Pheko, Rudi Dicks y Ben Turok MP. La sección sobre México también se benefició del trabajo previo llevado a cabo por Rodolfo Aguirre Reveles y Manuel Pérez Rocha L: "Siete años de los tratados de libre comercio entre EU-México: Una advertencia para el sur global." Publicado por el Instituto Transnacional, Red de Acción Mexicana frente al Libre Comercio y ICCO, Junio 2007. El autor asume responsabilidad total por las opiniones expresadas en este reporte y por demás errores o equivocaciones.

Acerca del World Development Movement:

WDM hace campañas para resolver las raíces causa de la pobreza. Con nuestras contrapartes alrededor del mundo, nosotros luchamos por un cambio positivo para la gente más pobre del mundo. Creemos que la caridad no es suficiente. Cabildeamos gobiernos y compañías para cambiar políticas que mantienen a la gente pobre. WDM es una organización de carácter democrático de individuos y grupos locales. Por favor contacte WDM para más información si desea afiliarse.

Publicaciones relacionadas incluyen:

Desaparecida se presume muerta: Lo que le haya podido pasar a la conferencia de desarrollo? (Julio 2006).

Le gusta lo que hacemos? Entonces porque no se une a WDM o hace una donación?

Usted puede llamar al +44 (0)20 7820 4900 o afiliarse/donar en línea en: www.wdm.org.uk/join
www.wdm.org.uk/donate

World Development Movement, 66 Offley Road, London, SW9 0LS, Reino Unido
+44 (0)20 7820 4900 www.wdm.org.uk wdm@wdm.org.uk

World Development Movement es uno de los fundadores del Movimiento del Comercio Justo.

Contenidos

Sumario ejecutivo	5
1. Introducción	7
2. Acuerdo comercial entre la UE y Sudáfrica	10
2.1 Introducción	10
2.2 Trato especial para la UE	13
2.3 Incremento del déficit comercial de Sudáfrica	14
2.4 Efectos en sectores particulares	17
2.4.1 Agricultura	18
2.4.2 Ropa	22
2.4.3 Industrias de alta tecnología	24
2.5 Ingresos gubernamentales	25
2.6 Alianzas económicas con SACU: Otro acuerdo injusto	27
3. Acuerdo comercial entre la UE y México	28
3.1 Introducción	28
3.2 Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN)	30
3.2.1 Los impactos económicos mas amplios	30
3.2.2 Agricultura	32
3.3 El acuerdo comercial entre UE-México	34
3.3.1 Amplios impactos económicos	34
3.3.2 Agricultura	37
3.3.3 La economía doble Mexicana	38
3.3.4 Beneficios de envío de dinero desde México	40
3.3.5 Servicios	41
Servicios financieros	41
Electricidad	43
Agua	44
Turismo	44
3.3.6 Adquisición publica de bienes y servicios	46
4. Conclusiones	47
4.1 Condiciones inadecuadas para un desarrollo exitoso	47
4.2 Aprendiendo la lección	49
Referencias	50

Tablas, gráficas, recuadros

Tabla 1.	Indicadores de pobreza para la UE y la unión aduanera Sudafricana	11
Tabla 2.	Indicadores comerciales para la UE y Sudáfrica	12
Tabla 3.	El balance comercial de Sudáfrica con la UE (precios 2005)	14
Tabla 4.	Movimientos financieros de Sudáfrica (precios 2005)	16
Tabla 5.	Proyecciones del FMI de tarifas de ingreso en Namibia (porcentaje del PIB)	26
Tabla 6.	Indicadores de pobreza para la UE, México y los EEUU	29
Tabla 7.	Indicadores comerciales para la UE y México	29
Tabla 8.	Indicadores comerciales para los EEUU y México	29
Tabla 9.	Balance comercial entre México y la UE 1998-2006 (precios 2005)	35
Tabla 10.	Déficit comercial mexicano (precios 2005)	36
Tabla 11.	Movimientos financieros mexicanos (precios 2005)	36
Gráfica 1.	Balance comercial de Sudáfrica con la UE (precios 2005)	15
Gráfica 2.	Importaciones de comidas y bebidas Sudafricanas por parte de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)	19
Gráfica 3.	Importaciones de comidas procesadas y bebidas Sudafricanas por parte de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)	20
Gráfica 4.	Importaciones de vegetales procesados sudafricanos por parte de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)	20
Gráfica 5.	Importaciones de golosinas sudafricanas por parte de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)	21
Gráfica 6.	Importaciones de ropa sudafricana por parte de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)	23
Gráfica 7.	Empleo en la industria sudafricana de ropa	23
Gráfica 8.	Importaciones de alta tecnología sudafricana por parte de los 25 miembros de la UE en 2005 (precios 2005)	25
Gráfica 9.	Proyecciones del FMI de tarifas de ingreso en Namibia (porcentaje del PIB)	26
Gráfica 10.	Importaciones de carne a México por parte de los EEUU (precios 2005)	33
Gráfica 11.	Déficit comercial entre México y la UE, precios 2005	35
Gráfica 12.	Importaciones agrícolas mexicanas por parte de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)	37
Gráfica 13.	Importaciones de alta tecnología mexicana por parte de los 25 miembros de la EU en el 2005 (precios 2005)	39
Gráfica 14.	Ganancias de compañías multinacionales en México sacadas del país, 1990-2005 (precios 2005)	40
Recuadro 1.	Tarifas a la agricultura y comida procesada sudafricana	19
Recuadro 2.	Tarifas a los productos electrónicos y tecnológicos sudafricanos	24
Recuadro 3.	Tarifas a los productos de alta tecnología mexicana	39
Recuadro 4.	Compromisos mexicanos sobre servicios financieros con la OMC	42
Recuadro 5.	Compromisos mexicanos sobre servicios energéticos con la OMC	43
Recuadro 6.	Compromisos Mexicanos sobre servicios de agua con la OMC	44
Recuadro 7.	Impactos del turismo sobre gente local cerca Cancún	45
Recuadro 8.	Un nuevo colonialismo?	48

Trato injusto

Sumario ejecutivo

Por qué hacer un acuerdo comercial bilateral o regional con la Unión Europea (UE)? Qué beneficios traería? Estas son el tipo de preguntas que deberían estar en boca de los gobiernos de países en desarrollo cuando la Comisión Europea trata, alrededor del mundo de implementar su estrategia 'Europa Global'; una agenda agresiva para asegurar el acceso a compañías Europeas en los mercados del mundo en desarrollo. El objetivo de este reporte es ayudar a responder a estas preguntas, a través del análisis de dos acuerdos comerciales previos entre la UE y países en desarrollo.

La primera parte del reporte analiza el acuerdo comercial entre UE y Sudáfrica creado en 1999. El reporte muestra como la UE negoció un 'trato especial' para sí misma a través de acordar reducir las tarifas en solamente un 25 por ciento a los bienes sudafricanos exportados a la UE mientras lograba que Sudáfrica redujera las tarifas en un 40 por ciento para los bienes exportados por la UE hacia Sudáfrica.

El reporte muestra como el acuerdo reduce tarifas en productos agrícolas e industriales más allá de los compromisos adquiridos por Sudáfrica con la Organización Mundial del Comercio (OMC) y como dichas reducciones han producido un incremento en las importaciones de la UE lo cual está produciendo un impacto negativo en el balance de cuenta corriente de Sudáfrica. Si esto continua, Sudáfrica estará en alto riesgo de caer en una crisis financiera. Las industrias de procesamiento de alimentos, ropa, y electrodomésticos se han visto afectadas particularmente por el incremento de importaciones europeas. Al mismo tiempo que ha producido reducción en personal, salarios y condiciones laborales, la eliminación de tarifas ha hecho más difícil para Sudáfrica desarrollar industrias de valor agregado, haciendo al país dependiente de exportaciones de materias primas.

El reporte también examina brevemente el impacto en Botswana, Lesotho, Namibia y Swaziland. La membresía de Sudáfrica a la Unión Aduanera de África del Sur con estos países significa que dichos países también se ven afectados por el tratado comercial entre UE y Sudáfrica, a pesar del hecho que estos países no estuvieron completamente incluidos en las negociaciones. Al mismo tiempo que enfrentan un incremento en las importaciones Europeas, estos países se ven afectados por una seria reducción de los ingresos gubernamentales ya que dichos ingresos dependen altamente de impuestos comerciales a importaciones europeas para generar ingresos. El gobierno de Namibia podría experimentar una reducción de sus ingresos de hasta el 7.5 por ciento del PIB durante los siguientes años. En el Reino Unido, una reducción en los ingresos gubernamentales del 7.5 por ciento del PIB sería igual a €100 billones; dicha suma es mayor al presupuesto que el gobierno Inglés destina para educación.

La segunda parte del reporte analiza el acuerdo comercial entre UE y México. La UE empezó a buscar un acuerdo comercial con México después que exportaciones Europeas a México descendieran cuando el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos (EEUU) y Canadá fuera firmado en 1994. Es difícil estudiar el TLCAN y el acuerdo comercial entre la UE y México, el cual fue firmado en 2000, aisladamente. El reporte, por tanto, analiza ambos.

Sumario ejecutivo continuado...

El reporte demuestra que a pesar que el TLCAN resultó en una significativa expansión de comercio e inversión extranjera en México, éste no se tradujo en un mejor desempeño económico. Por el contrario, el crecimiento económico ha caído, oportunidades laborales no han aumentado y los salarios se han mantenido bajos. Pequeños agricultores han sido considerablemente afectados por las importaciones agrícolas subsidiadas por los EEUU; dos millones de personas han tenido que dejar sus tierras porque el precio pagado por el maíz es insignificante.

El acuerdo comercial entre UE y México ha tenido poco efecto en la agricultura en comparación con la gran disrupción causada por el TLCAN. Los principales impactos han sido en otros sectores de la economía – bienes industriales y servicios. De la misma forma que el acuerdo comercial entre UE y Sudáfrica, el acuerdo de libre comercio entre UE y México reduce las tarifas Mexicanas mas allá de los compromisos de este país con la OMC.

A pesar que México tiene un superávit comercial con EEUU, su más grande socio comercial, el país todavía presenta un déficit global comercial. Desde que el acuerdo comercial entre la UE y México fue firmado hubo un incremento de importaciones de productos industriales de la UE, como consecuencia, el déficit comercial correspondiente con la UE ha incrementado significativamente del 37 al 60 por ciento. El déficit comercial de México con la UE y otros socios comerciales está haciendo que México sea más dependiente de capital extranjero y económicamente mas vulnerable.

Contrario al acuerdo con Sudáfrica, el acuerdo entre UE y México también liberaliza comercio en servicios. Una vez más las restricciones vinculantes en cómo el gobierno mexicano puede regular multinacionales de servicios Europeos van más allá de los compromisos de este país con la OMC.

El reporte examina varios sectores de servicios incluyendo el bancario, en el que al permitir a compañías Europeas la adquisición del 100 por ciento de la propiedad de bancos en México, se ha producido un significativo incremento en las tasas de interés y se han reducido prestamos para actividades productivas, especialmente para pequeñas y medianas empresas locales. Esto ha llevado a que la economía Mexicana este enfocada en la inversión extranjera y el ensamblaje industrial de bienes importados para ser exportados después a los EEUU, a costa del desarrollo de la economía doméstica.

El reporte concluye que las principales beneficiarias de los acuerdos bilaterales de la UE con México y Sudáfrica han sido compañías Europeas. Sectores pobres y marginalizados en México y Sudáfrica tienden a empeorar su situación envés de mejorarla.

El reporte argumenta que firmar un tratado comercial con la UE no es consistente con una sólida estrategia de desarrollo. Más bien el reporte muestra que dichos tratados vienen acompañados de una estrategia dirigida a mantener el status quo; manteniendo a países en desarrollo en su lugar como exportadores de comodidades de poco valor (excepto en productos donde la UE provee subsidios agrícolas) e importadores de bienes occidentales manufacturados, tecnología, servicios y capitales occidentales.

Para aquellos países en desarrollo que perciben algún beneficio económico o quizás político de los tratados bilaterales de comercio y están dispuestos a negociar con la UE el mensaje es claro: cuidado con lo que anhelas.

1. Introducción

“Yo no estoy, por un hecho de convicción básica, en favor de intervención en mercados o de administrar comercio.”¹

**Peter Mandelson,
Comisionado para el Comercio Europeo**

En Octubre de 2006 el Comisionado para el Comercio de la Unión Europea (UE), Peter Mandelson, lanzó una estrategia de comercio para la Unión Europea: ‘Europa Global: Compitiendo en el mundo’. La estrategia introduce como la UE llevará a cabo “presiones para abrir mercados” en los países en desarrollo.²

El Comisionado para el Comercio denuncia un mundo en el cual compañías europeas han sido tratadas ‘injustamente’; un mundo en el cual los gobiernos de países en desarrollo están erigiendo barreras injustificadas a productos e inversión europea. Mandelson en el 2007 precisó que, “En muchas de las mas importantes economías emergentes, el estado está demasiado inmerso en el negocio del comercio, interfiriendo en gran medida en un amplio rango de -por así decirlo- sectores ‘estratégicos’, los cuales no dejan pasar nuestros productos y servicios o cuyos productos tienen una ventaja injusta ... Este es un nivel de competencia desleal que nosotros no podemos aceptar.”³

Esta nueva estrategia marca un punto de quiebre en múltiples formas. Por años, la UE ha buscado más mercados abiertos en países en desarrollo basada en una aproximación de ‘nosotros sabemos lo que es mejor para ustedes’. El lenguaje del desarrollo ha sido ampliamente utilizado para justificar las demandas de la UE a otros países de liberalizar sus economías. El argumento es el siguiente: abrir los mercados de países en desarrollo beneficia al mismo tiempo a estos mismos países y a los más pobres.

En ‘Europa Global’ por el contrario, mucha de la retórica del desarrollo ha sido descartada y una estrategia más directa de mercados abiertos para el beneficio de negocios Europeos ha sido propuesta. La estrategia de la UE por supuesto, menciona la mesa de negociación de Doha de la Organización Mundial del Comercio (o la ‘Agenda de Desarrollo de Doha’ como a la UE le gusta llamarla) como una prioridad latente. Sin embargo, es bien sabido que la UE ha estado luchando por alcanzar sus ambiciones en la OMC, a través de sus planes (por ejemplo nuevas reglas para inversión, adquisición pública de bienes y servicios y restricciones a las exportaciones) los cuales han sido descartados completamente por varios grupos de países en desarrollo miembros de la OMC.

La mayor parte de la estrategia 'Europa Global' se trata esencialmente de un reconocimiento de este hecho. 'Europa Global' crea un mandato para el Comisionado para el Comercio basado en la búsqueda de acuerdos de comercio regionales o bilaterales con países en desarrollo, con el ánimo de crear acuerdos que van mas allá de las reglas de la OMC. Estos acuerdos han sido llamados por expertos en este campo, acuerdos 'OMC plus'. Pascal Lamy aún siendo Comisionado Europeo para el Comercio en el 2004 se pronunció al respecto, "Nosotros siempre usamos acuerdos bilaterales de comercio para mover cosas mas allá de los estándares de la OMC. Por definición, un acuerdo bilateral de comercio es 'OMC plus'. Sin importar si es sobre inversiones, derechos de propiedad intelectual, estructura de tarifas, o instrumentos de comercio; en cada acuerdo bilateral de comercio nosotros tenemos 'OMC plus' como provisión."⁴

La UE busca en los países en desarrollo específicamente lo siguiente:

- Acabar con los impuestos a productos industriales y agrícolas.
- Remover las llamadas 'barreras sin tarifas' en los bienes importados.
- Eliminar restricciones en las exportaciones, particularmente en materias primas.
- Introducir rígidos derechos de propiedad intelectual para compañías europeas.
- Remover regulaciones sobre compañías de servicios europeas.
- Eliminar regulaciones sobre inversiones de compañías multinacionales europeas.
- Eliminar cualquier trato preferencial a sus propias compañías en licitación y adjudicación de contratos de la nación.

Se ha dicho que los países en desarrollo deberían aprobar los acuerdos ofrecidos en la OMC, aunque sean perjudiciales para sus propios intereses, ya que si no lo hacen, de cualquier forma los países industrializados lograrán la liberalización a través de acuerdos comerciales bilaterales y regionales, que es donde los países en desarrollo cuentan con menos fortaleza en número. Esto por supuesto, no tiene ningún sentido. Independientemente de lo que pase en la OMC, la UE y otros países ricos, siempre buscarán apertura de mercados para sus compañías a través de la estrategia bilateral/regional. Todo lo que las discusiones en la OMC hacen es determinar

la base desde donde empezar las negociaciones. El Comisionado para el Comercio, Peter Madelson, ha enfatizado que la UE buscará acuerdos comerciales con ciertos países y regiones, independientemente de si existe o no un acuerdo en la OMC Doha Round.⁵

La UE ha negociado previamente acuerdos regionales con 76 países en África, el Caribe y el Pacífico (ACP). En estos llamados 'Acuerdos económicos entre socios', la UE ha hecho presión sobre los mencionados países para que eliminen los impuestos a las exportaciones y regulaciones sobre compañías europeas; en retorno, ha ofrecido acceso al mercado europeo; sin embargo este acceso lo han tenido estos países previamente sin haber tenido que ofrecer nada a cambio.

El grupo de países Africanos, del Caribe y del Pacífico (ACP) incluye varios de los países más pobres del mundo. Las tres regiones cuentan con 740 millones de personas, de las cuales –según el Banco Mundial– 550 millones viven debajo de la línea internacional de pobreza, \$2 al día.⁶ No es entonces sorprendente el hecho de que el interés de la UE en abrir estos mercados, se haya convertido en el centro de atención de la oposición formada por la sociedad civil (en el grupo de países ACP y dentro de la UE), y la principal preocupación de los gobiernos de estos países.

Aparte del grupo de países Africanos, del Caribe y del Pacífico (ACP), la estrategia 'Europa Global' también tiene en la mira algunos países considerados por Europa como los mercados con más grande potencial, en busca de acuerdos comerciales."⁷ La UE está actualmente buscando 'el más alto grado posible de liberalización de mercados, incluyendo mayor liberalización de servicios e inversiones."⁸

Algunas negociaciones han empezado con algunos países del Mediterráneo,ⁱ Corea del Sur, ASEA,ⁱⁱ América Central,ⁱⁱⁱ la Comunidad Andina^{iv} e India. La UE tiene intenciones de comenzar negociaciones basadas en acuerdos comerciales con MERCOSUR.^v A primera vista, muchos podrían considerar la negociación con estos países y grupos como juego

- i. Morocco, Algeria, Tunisia, Egipto, Israel, Jordania, Palestina, Líbano, Siria, Turquía
- ii. Brunei Darussalam, Cambodia, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Thailandia, Vietnam. La UE está sugiriendo que excluirá de las negociaciones a los tres países menos desarrollados en esta región: Cambodia, Laos y Myanmar
- iii. Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama
- iv. Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru
- v. Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay, Venezuela

limpio; grandes países en desarrollo que son blancos legítimos de la agresiva demanda de liberalización liderada por la UE. Sin embargo, en realidad la situación no es tan sencilla como parece. Todas estas regiones juntas tienen 2.2 billones de personas, 920 millones de personas viven por debajo de la línea de pobreza internacional establecida por el Banco Mundial, con menos de \$2 al día; 470 millones viven con menos de \$1 al día (mirar el siguiente mapa).⁹

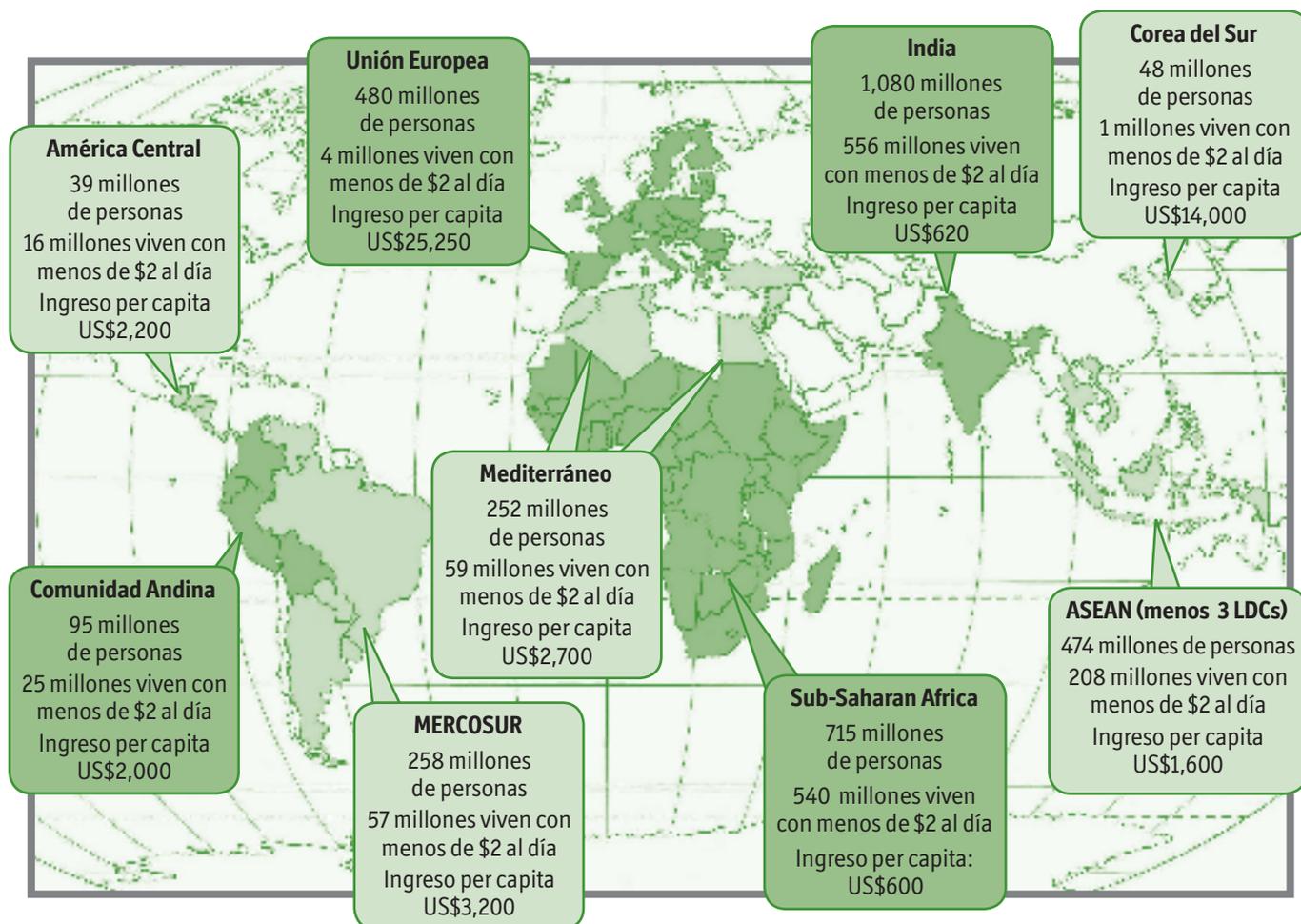
Con la Comisión Europea haciendo un gran esfuerzo por establecer una política de apertura radical de mercados en los países en desarrollo, la pregunta es qué va a ser de los cientos de millones de personas en condiciones de pobreza en los países escogidos como blanco? Cuáles son los posibles efectos y consecuencias?

La respuesta a al menos una parte de esta pregunta, puede encontrarse en dos de los acuerdos bilaterales que la UE concluyó a finales de los 90's cuando la UE estaba anunciando abiertamente y con gran entusiasmo una nueva ronda de comercio multilateral,

al mismo tiempo y calladamente estaba negociando acuerdos comerciales con algunos de los más importantes países en desarrollo. En 1999 concluyó un acuerdo con Sudáfrica; en el 2000 otro acuerdo fue hecho con México y más recientemente, en el 2003, con Chile.

Mientras estos acuerdos establecen límites de tiempo para la liberalización entre 10 y 12 años, algunas de las consecuencias de los acuerdos con Sudáfrica y México pueden ser percibidas desde ya. Este reporte tiene como objetivo analizar estos dos acuerdos desde una perspectiva de desarrollo. El reporte, primero, se enfoca en el acuerdo comercial entre la UE y Sudáfrica, destacando su contenido y determinando cómo desde ya ha traído consecuencias para el país y su gente. La segunda mitad del reporte aplica lo mismo al acuerdo comercial entre la UE y México.

El reporte finaliza destacando las lecciones principales que el estudio de estos dos casos deja para las personas encargadas de diseñar políticas públicas.



2. Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Sudáfrica

2.1 Introducción

Finalizado el apartheid, Sudáfrica entró en negociaciones con la Unión Europea con el objetivo de eliminar las tarifas impuestas a las exportaciones sudafricanas hechas hacia los bloques comerciales. A pesar de la oposición hecha por el Congreso Nacional Africano, el nuevo gobierno sudafricano consideró este acuerdo necesario para expandir la economía del país – siendo Europa el socio comercial mas importante de Sudáfrica-. La UE propuso un acuerdo comercial exigiendo la liberalización de ambos mercados. Las negociaciones iniciaron a finales de los 90's y concluyeron en 1999.

Sudáfrica es parte de la Unión Aduanera de África del Sur (SACU por su abreviación en Inglés) con cuatro países vecinos: Namibia, Botswana, Swaziland y Lesotho. Los cinco países habían eliminado impuestos sobre transacciones comerciales entre ellos. Esto significa que el acuerdo comercial entre la UE y Sudáfrica es también aplicable a los cuatro países vecinos.

Estos cuatro países fueron incluidos en la negociación de este acuerdo solo a finales del proceso de negociación, gracias a la petición hecha por Sudáfrica para que la UE negociara también con ellos. Es por esto que si bien el acuerdo comercial es formalmente entre la Unión Europea y Sudáfrica, en realidad este tiene efectos entre dos regiones, la Unión Europea y SACU.

El acuerdo comercial se enfoca en la eliminación de impuestos comerciales a bienes industriales y productos agrícolas. No se han especificado compromisos de liberalización en áreas como servicios, propiedad intelectual y adquisición publica de bienes y servicios; sin embargo estos han sido mencionados como compromisos para futuras negociaciones. Por ejemplo, respecto a servicios las partes acuerdan “trabajar para expandir la cobertura del acuerdo con miras a mayor liberalización de la comercialización de servicios [mas allá de los compromisos adquiridos en la OMC].”¹⁰

Sudáfrica tiene la mas grande economía en sub-Saharan Africa, sin embargo es todavía afectada por

extensa pobreza e inequidad. El ingreso per capita (paridad del poder adquisitivo PPP)ⁱ es \$10,960 dólares, comparado con \$25,248 dólares en la Unión Europea.¹¹; este ingreso es además distribuido inequitativamente: el 10 por ciento de la gente más rica en Sudáfrica gana 33 veces más que el 10 por ciento de la gente más pobre; Sudáfrica es uno de los países más inequitativos en el mundo, junto a Brasil y Colombia, y los otro cuatro miembros de SACU (ver tabla 1 a continuación).ⁱⁱ

El Banco Mundial estima que más del 34 por ciento de la población sudafricana vive por debajo de la línea internacional de pobreza de £2 al día.¹² La expectativa de vida es solo 47 años, la mortalidad infantil es 54 por cada 1,000 nacimientos y el Banco Mundial estima que el 33 por ciento de trabajadores están desempleados.¹³ En contraste, en la Unión Europea menos del 1 por ciento de la población vive con menos de \$2 al día.¹⁴ La expectativa de vida es 78 años, la mortalidad infantil es 5 por cada 1,000 nacimientos y aproximadamente 9 por ciento de trabajadores están desempleados.¹⁵ (ver tabla 1 a continuación).

Adicionalmente, es muy posible que las cifras de pobreza y desempleo estimadas por el Banco Mundial no sean precisas. Aquellos que viven por debajo de la línea de pobreza probablemente constituyen la mitad de la población sudafricana, y si se tienen en cuenta los trabajadores que han renunciado a la búsqueda de trabajo, se estima que acerca del 40 por ciento están desempleados.¹⁶ Los otros cuatro miembros de SACU presentan aún tasas de pobreza más altas que Sudáfrica (ver tabla 1 a continuación). El acuerdo comercial entre la UE y Sudáfrica es por lo tanto un acuerdo entre dos regiones con significativas diferencias en niveles de ingreso y circunstancias de pobreza.

- i. Figuras de paridad de poder adquisitivo buscan explicar las diferencias en los costos de vida. El PIB per cápita oficial de Sudáfrica es \$5,109 dólares, pero los bienes y servicios en Sudáfrica tienden a ser más baratos que en los EEUU. La figura de paridad de poder adquisitivo busca corregir dichas diferencias en los costos de vida.
- ii. El índice de Gini para Sudáfrica es 57.8, Brazil 58.0 y Colombia 58.6. Botswana is 63.0, Lesotho 63.2, Namibia 74.3 y Swaziland 60.9. PNUD (2006). New York y Ginebra.

Tabla 1. Indicadores de pobreza para la Unión Europea y la Unión Aduanera de África del Sur

País	Ingreso per Capita (PPP)	Personas viviendo con menos de \$2 al día (porcentaje)	Expectativa de vida	Mortalidad Infantil (por cada 1,000 nacimientos)	Desempleo (porcentaje)	Desigualdad en Ingreso (índice de Gini: 0 = perfectamente igual, 100 = una persona tiene todo)
EU	US\$25,248	1%	78 años	5	9%	32.4
SACU	US\$10,390	36%	46 años	56	32%	58.9
<i>Sudáfrica</i>	<i>US\$10,960</i>	<i>34%</i>	<i>47 años</i>	<i>54</i>	<i>33%</i>	<i>57.8</i>
<i>Botswana</i>	<i>US\$ 9,580</i>	<i>50%</i>	<i>35 años</i>	<i>84</i>	<i>19%</i>	<i>63.0</i>
<i>Namibia</i>	<i>US\$ 7,520</i>	<i>56%</i>	<i>47 años</i>	<i>47</i>	<i>31%</i>	<i>74.3</i>
<i>Lesotho</i>	<i>US\$ 3,250</i>	<i>56%</i>	<i>36 años</i>	<i>80</i>	<i>N/A</i>	<i>63.2</i>
<i>Swaziland</i>	<i>US\$ 5,650</i>	<i>N/A</i>	<i>42 años</i>	<i>42</i>	<i>N/A</i>	<i>60.9</i>

Comercialmente Sudáfrica es también mucho más dependiente de la UE que la UE es de Sudáfrica. El valor de las exportaciones sudafricanas a la UE se calcula en €18.6 billones, lo que equivale al 46.5 por ciento de la totalidad de las exportaciones hechas por Sudáfrica y 14.3 por ciento de su Producto Interno Bruto. En contraste, el valor de las exportaciones de la UE a Sudáfrica se calcula en €20.5 billones; lo que equivale al 0,6 por ciento de la totalidad de las exportaciones hechas por la UE y 0,2 por ciento de su Producto Interno Bruto (ver tabla 2 a continuación). Por lo tanto en negociaciones comerciales entre estas dos regiones, es muy probable que la UE tenga mucha más influencia y poder que Sudáfrica.

Es también difícil dejar a un lado el hecho que en negociaciones comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo, relaciones de ayuda y asistencia, pueden en cierta medida crear mayores presiones para el país en desarrollo. De acuerdo con la página en internet de la Comisión Europea para relaciones entre la UE y Sudáfrica “La UE es en general el más importante donante, La Comisión y estados miembros proveen aproximadamente el 70 por ciento de todos los fondos donados [a Sudáfrica], lo cual constituye cerca del 1.3% del presupuesto del gobierno y 0.3 del PIB.”

Tabla 2. Indicadores comerciales entre la UE y Sudáfrica

	PIB ¹⁷ (€ billones)	Total exportaciones ¹⁸ (€ billones)	Exportaciones entre cada uno ¹⁹ (€ billones)	Exportaciones entre cada uno ²⁰ (porcentaje de exportaciones)	Exportaciones entre cada uno ²¹ (porcentaje en PIB)
EU	9,440	3,600	20.5	0.6	0.2
Sudáfrica	130	40	18.6	46.5	14.3

“La UE tiene mucho que ganar de un TLC [trato de libre comercio] con Sudáfrica. La continua apertura del mercado Sudafricano, dentro del contexto de este acuerdo, creará ventajas competitivas para exportadores de la UE en comparación con exportadores de EEUU, Japón y otros proveedores de Sudáfrica. El precio que la UE tendrá que pagar por tan ventajosa posición, en cuanto a pérdidas en ingresos aduaneros, es relativamente bajo debido al alto nivel de acceso de importaciones sudafricanas libres de impuestos, y el relativamente modesto nivel promedio de las restantes tarifas para la Unión Europea.”²³

Comisión Europea, en un documento de 1996 acerca del acuerdo comercial entre la UE y Sudáfrica.

El acuerdo comercial entre la UE y Sudáfrica “no es un buen acuerdo. No ha traído ningún beneficio para Sudáfrica. Europa ha sido el único beneficiario.”²⁴

Ben Turok MP, Portafolio del Parlamento Sudafricano Comité de Comercio e Industria.

2.2 Tratamiento preferencial para la UE

Bajo el acuerdo comercial, La UE comenzó a eliminar los impuestos sobre bienes procedentes de Sudáfrica durante el año 2000, lo cual se logró completamente en el año 2006. Sudáfrica comenzó a reducir algunos impuestos a bienes provenientes de la UE durante el año 2000, pero la mayoría de reducciones se iniciaron en el año 2004 y se prevé que serán finalizadas para el año 2012.²⁵

La Unión Europea eliminará los impuestos comerciales sobre un 95 por ciento de productos, mientras que Sudáfrica lo hará sobre un 86 por ciento. Sin embargo, los cambios sobre las tarifas de la Unión Europea solo afectan el 25 por ciento de las exportaciones de Sudáfrica a la Unión Europea antes del acuerdo,²⁶ y de este 25 por ciento, el impuesto comercial promedio que la Unión Europea fijaba sobre ellas era solo 2.7 por ciento. Cerca de 75 por ciento de las exportaciones de Sudáfrica a la UE no han sido afectadas por el acuerdo. Más de la mitad de las exportaciones de Sudáfrica hacia la UE son materias primas no agrícolas, a las cuales de todas formas no se les aplicaba ningún impuesto antes del acuerdo.²⁷

En contraste, la eliminación de tarifas por parte de Sudáfrica se hace sobre productos que equivalen al 40 por ciento de las exportaciones de la UE a Sudáfrica. La tarifa promedio sobre estos productos era 10 por ciento antes que el acuerdo fuera firmado.²⁸ Desde el inicio del acuerdo de comercio, compañías exportadoras de la UE fueron programadas para ganar mucho más que las exportadoras sudafricanas.

Por ejemplo, bajo el acuerdo, la UE no tiene que reducir ninguna tarifa sobre vinos, que es una de las principales exportaciones de Sudáfrica a la UE. En contraste, Sudáfrica tiene que empezar a reducir sus tarifas para vinos europeos en 2004 y eliminarlas completamente para el 2012. Los exportadores de vino sudafricano no han recibido ninguna ventaja del acuerdo de comercio.

Cuando el acuerdo fue firmado, el gobierno Sudafricano estaba concentrado en incrementar los ingresos para los exportadores sudafricanos, en vez de construir la capacidad de industrias locales, impulsando la economía del país. Sin embargo, aún con este racionamiento, el acuerdo de comercio es un tratado injusto, el cual provee mucha más liberalización para exportadores de la UE que para los de Sudáfrica. Se ha dicho que este desequilibrio se debe al hecho que la capacidad

negociadora de Sudáfrica se vio debilitada después del apartheid.²⁹ Ben Turok MP ha dicho que Sudáfrica fue 'engañada' al firmar el acuerdo.³⁰

Un estudio sobre la eliminación de tarifas por parte de la UE muestra que ha causado poco impacto sobre las exportaciones sudafricanas hacia Europa. Como una proporción de exportaciones, las exportaciones sudafricanas hacia la UE no se han incrementado. Extrañamente, debido a la alta naturaleza selectiva en la reducción de impuestos a las importaciones por parte de la UE, la tarifa promedio de productos que Sudáfrica exporta actualmente hacia Europa se ha incrementado. La UE ha eliminando tarifas en áreas que no son de interés para los exportadores sudafricanos, y mantiene tarifas en productos que Sudáfrica realmente vende a la UE.³¹

2.3 Incremento en el déficit comercial sudafricano.

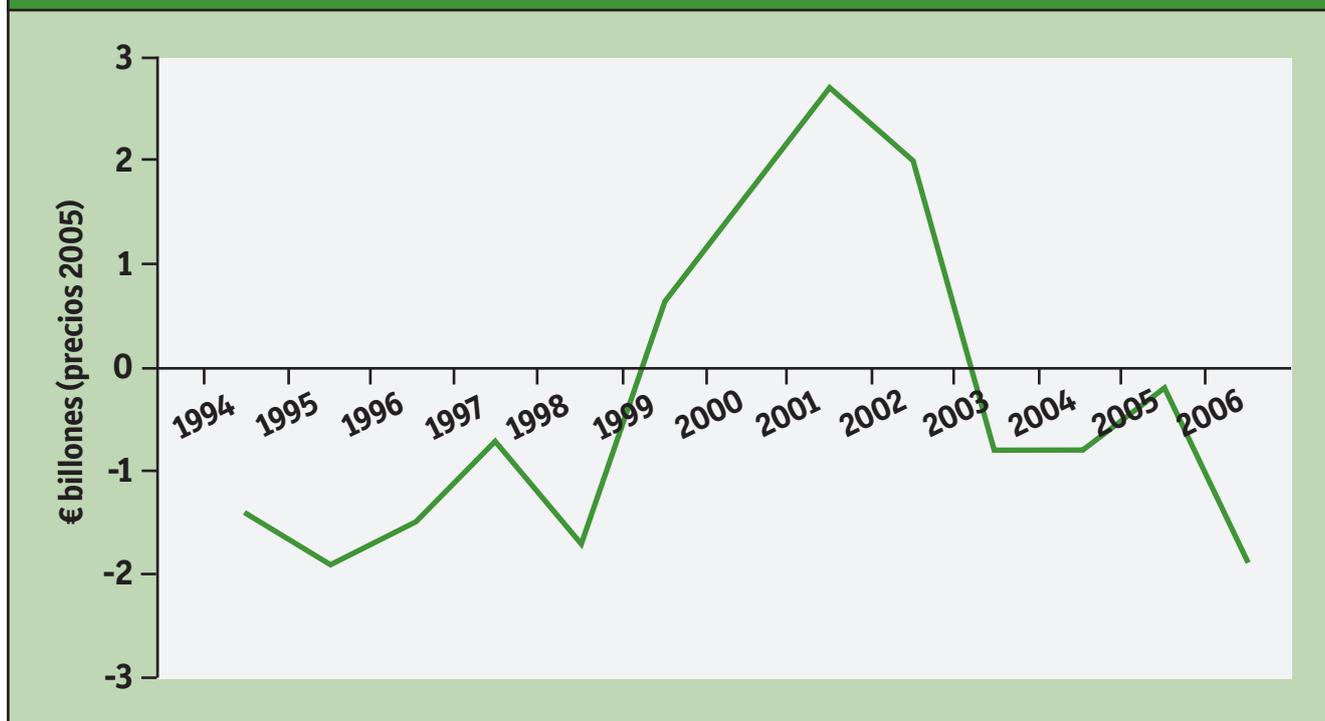
Recientes eliminaciones de impuestos de comercio sobre bienes provenientes de la UE ha contribuido al incremento del déficit comercial en Sudáfrica. El balance comercial entre Sudáfrica y la UE se convirtió en ganancia en los primeros años del acuerdo, cuando la UE había empezado a eliminar tarifas, pero Sudáfrica no. Sin embargo, recientemente Sudáfrica ha vuelto a un déficit comercial con la UE (ver grafica 1 a continuación).

El déficit de cuenta corriente sudafricanoⁱ se ha incrementado desde un 1,1 por ciento del PIB en el 2003 hasta 6.5 por ciento del PIB en el 2006. Si bien el desequilibrio en el acuerdo comercial con la UE no es el único factor que ha determinado este déficit, es ciertamente un factor clave si se tiene en cuenta que más del 40 por ciento del comercio de Sudáfrica es con la UE.³⁴

Tabla 3. Balance comercial de Sudáfrica con la UE (precios 2005)³²

Año	Exportaciones de Sudáfrica a la UE (€ billones)	Exportaciones de la UE a Sudafrica (€ billones)	Balance comercial de Sudáfrica con la UE (€ billones)
1994	8.1	9.5	-1.4
1995	8.9	10.8	-1.9
1996	9.2	10.7	-1.5
1997	10.6	11.3	-0.7
1998	11.5	13.2	-1.7
1999	12.2	11.6	0.6
2000	15.8	14.1	1.7
2001	16.6	13.9	2.7
2002	15.9	13.9	2.0
2003	14.6	15.4	-0.8
2004	16.7	17.5	-0.8
2005	18.3	18.5	-0.2
2006	18.6	20.5	-1.9

Gráfica 1. Balance comercial de Sudáfrica con la UE (precios 2005)³³



Este déficit encaja en lo que se podría esperar de los acuerdos de comercio con países ricos. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) ha señalado que un acuerdo de comercio bilateral entre un país desarrollado y uno en desarrollo “a menudo resulta en un incremento en las importaciones, que frecuentemente conduce a un empeoramiento del balance comercial del país en desarrollo con el país desarrollado.”³⁵

Los déficits de cuenta corriente existentes tienen que ser pagados incrementando flujos financieros en el país, tales como inversión directa extranjera por compañías multinacionales, movimiento de capitales o deuda pública internacional. Déficit de cuenta corriente que persisten y se incrementan, pueden llevar a que un país se vuelva:

- Mas dependiente en la decisión de invertir o no por compañías multinacionales y/o
 - En mayor riesgo frente a grandes movimientos financieros, tales como aquellos que causaron el colapso de algunas economías en Asia Oriental en 1997/98 y Argentina en el 2001, y/o
 - Asuma demasiadas deudas como aquellas que paralizaron varias economías en países africanos y latinoamericanos en los años ochenta y noventa.
- i. La cuenta corriente es en principio la diferencia entre las importaciones y las exportaciones; cuando se dice que está en déficit, significa que hay más importaciones que exportaciones. Sin embargo, la cuenta corriente también incluye los flujos de dinero que no incurren en cualquier obligación de repagar, tales como remesas internacionales y asistencia en forma de subvenciones (no prestamos).

Tabla 4. Movimientos financieros de Sudáfrica (precios 2005)³⁶

	Balance general del comercio (déficit) (€ billones)	Incremento en deuda pública (€ billones)	Inversión extranjera directa (€ billones)	Flujo de capitales a corto plazo (€ billones)
2001	2.1	-1.2	8.9	-1.2
2002	1.6	1.7	0.8	-0.5
2003	-0.9	0	0.8	0.7
2004	-5.2	0.8	0.6	5.5
2005	-6.5	1.7	5.0	5.8
2006	-18.3	N/A	N/A	N/A

La anterior tabla 4 indica los recientes cambios en tres diferentes áreas, deuda pública internacional, inversión extranjera directa y flujo de capitales a corto plazo (todavía no hay cifras disponibles para el 2006). Es difícil ver tendencias en la inversión extranjera directa debido a que cada periodo ha sido afectado por decisiones hechas por las compañías multinacionales, tales como presentación de informes, fusiones y adquisiciones. Por ejemplo, el alto nivel de inversión extranjera directa en el 2001 se explica por la decisión tomada por la compañía Americana 'Anglo American' de cambiar su entrega de cuentas de Londres a Johannesburgo.³⁷ Sin embargo, de acuerdo con la tabla, pareciera que la inversión extranjera directa en Sudáfrica no esta relacionada con el déficit comercial.

En contraste, es claro que la deuda internacional de Sudáfrica y el tamaño de los flujos de capitales a corto plazo, se han incrementado junto con el déficit comercial. Las importaciones adicionales que no son pagadas por las exportaciones, han sido subsidiadas por crecientes flujo de capitales a corto plazo que ha sido introducidos al país.

El FMI ha dicho: "El actual déficit de cuenta corriente sudafricano y la alta dependencia en flujo de capitales a corto plazo, han hecho a este país vulnerable a crisis externas."³⁸ Un nivel alto de flujo de capitales a corto plazo hace a un país vulnerable a una crisis financiera, si el dinero es sacado del país; tal como sucedió en Asia Oriental en 1997/98 y en Argentina en el 2001.

Si bien hay otros factores presentes, el incremento en las importaciones provenientes de la UE, desde que Sudáfrica empezó a eliminar los impuestos de comercio a productos provenientes de dicha comunidad, ha contribuido al incremento del déficit comercial sudafricano. Este déficit ha producido la introducción de flujo de capitales dentro del país. Si el déficit comercial continua y hay un alto flujo de capital en el país, Sudáfrica será en gran medida vulnerable a una crisis financiera.

“Sin un apropiado ritmo y secuencia, cualquier programa enfocado a reformas comerciales, puede llevar a la destrucción de industrias existentes, en especial empresas jóvenes, sin que necesariamente se produzca el nacimiento de nuevas.”³⁹

Mandisi Mpahlwa, Ministro de Industria y Comercio de Sudáfrica

“La eliminación de impuestos y otras barreras comerciales en casi todas clase de productos, acaba con instrumentos muy importantes y poderosos para la industria y la agricultura, las cuales, además de proteger industrias jóvenes, son frecuentemente indispensables para el mejoramiento de la capacidad proveedora de los países en desarrollo a largo plazo – condición necesaria para maximizar las potenciales ventajas de una liberalización de mercados.”⁴⁰

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

2.4 Efectos sobre sectores específicos

Ciertos sectores económicos en Sudáfrica, han sido afectados por el incremento en las importaciones provenientes de la UE, lo cual disminuye precios y hace que las compañías locales sean menos competitivas. Con el tiempo, la eliminación de impuestos evita que ciertos sectores obtengan las garantías necesarias para desarrollar tecnología, inversión y capacitación necesarias para su crecimiento. Las intervenciones estatales en los mercados, tales como impuestos al comercio, pueden ser herramientas de gran utilidad para el desarrollo de industrias.

Si hay sectores gravemente afectados por el incremento de importaciones debido a la eliminación de impuestos, es muy posible que en ellos se produzca la pérdida de empleos y la disminución de salarios. Los partidarios de la liberalización de mercados aseguran que esto es algo muy positivo, ya que más empleos pueden ser creados en otros sectores más productivos. Sin embargo, Sudáfrica tiene una tasa de desempleo alrededor de un 40 por ciento de personas aptas para trabajar, lo cual se da también en los otros países SACU. Cuando hay pérdidas de trabajo, es muy poco probable que estos empleos sean reemplazados con otros trabajos en algún otro sector, ya que más de un tercio de trabajadores están desde ya desempleados. Adicionalmente, la disminución de salarios afectara a trabajadores a lo largo y ancho de la economía.

A continuación se analizará como tres sectores han sido afectados por el acuerdo de comercio entre la UE y Sudáfrica: agricultura, industria de alimentos procesados, ropa y alta tecnología, tal como equipos eléctricos.

“Nos han invadido con productos enlatados baratos provenientes de Europa, tomates enlatados italianos baratos, mermeladas danesas aún más baratas, en las que el frasco de vidrio cuesta más que el contenido, y pepinos de Polonia. Demasiados productos que son hoy traídos aquí; han sido fuertemente subsidiados y son vendidos por debajo del precio de costo, lo cual pone a nuestras propias industrias en desventaja.”⁴¹

Ben Turok MP, Portafolio del Parlamento Sudafricano, Comité para el Comercio y la Industria

2.4.1 Agricultura

El acuerdo comercial entre la UE y Sudáfrica requiere que Sudáfrica reduzca significativamente tarifas agrícolas que la UE. Entre el 60 y 75 por ciento de las tarifas europeas a productos sudafricanos de exportación serán removidas; mientras que Sudáfrica tendrá que reducir 95 por ciento las tarifas a productos agrícolas provenientes de la UE por un periodo superior a 10 años.

Adicionalmente, por ser un acuerdo de comercio bilateral, este acuerdo no puede discutir subsidios agrícolas, los cuales constituyen el más importante mecanismo con el que la UE protege su mercado agrícola. El subsidio a agricultores europeos afecta el comercio con todos los países: estos no pueden ni serán cambiados mediante un acuerdo de comercio bilateral. La UE negociaría reducciones a los subsidios, legalmente vinculantes, únicamente a través de la OMC, y solo se comprometería en la OMC una vez haya aceptado un programa de reforma interna. Cualquier negociación relacionada con acuerdos de comercio en agricultura con la UE, será por lo tanto parcializada desde el principio.

La reducción de tarifas que Sudáfrica está llevando a cabo sobre productos agrícolas provenientes de la UE, va mucho más allá de los requisitos establecidos por Sudáfrica en la OMC, o las tarifas que en realidad establece (mirar recuadro 1 a continuación). De acuerdo a las obligaciones adquiridas en la OMC, las tarifas promedio que Sudáfrica establece pueden llegar a 37 por ciento. En la realidad, las tarifas que aplica promedian en un 9 por ciento. Sin embargo, siguiendo el acuerdo de comercio, la tarifa promedio establecida sobre productos agrícolas provenientes de la UE cayeron al 6 por ciento en el 2005 y serán reducidas al 2 por ciento para el 2012.

En el 2000, un investigador predijo que el efecto de las reducciones en impuestos de comercio sobre productos agrícolas sería que “las ganancias por exportaciones se quedarían en las manos de compañías privadas. Se supone que los beneficios para los trabajadores de estas industrias provienen del infame efecto ‘goteo’ o ‘cascada’. Pero pocos agricultores en Sudáfrica, han hasta ahora experimentado los beneficios de un crecimiento económico sub-sectoral y no hay en realidad mayores razones para que esto cambie pronto.”⁴³

Mientras tanto, pequeños y medianos agricultores que producen alimentos para consumo local, reciben probablemente precios más bajos o sus negocios son reemplazados por productos europeos subsidiados. A la vez que esto produce un impacto en el sector rural pobre, también se reducirá la seguridad alimenticia en Sudáfrica. Un estudio llevado a cabo en 1999 por la Fundación Johannesburgo Sudáfrica, encontró que los fabricantes locales de frutas y vegetales procesados enfrentarían pérdidas debido al acuerdo de comercio.⁴⁴

Las reducciones en las tarifas a productos agrícolas hechas por Sudáfrica a productos provenientes de la UE serán aplicadas entre el 2004 y el 2012. En el 2004, reducciones significativas en algunas áreas se llevaron a cabo, y las reducciones a la totalidad de productos empezaron en el 2005. Desde el 2003, las importaciones de productos agrícolas europeos se han incrementado aproximadamente en un 50% entre el 2003 y el 2006 (ver gráfica 2 abajo). El mayor incremento en las importaciones ha sido en productos lácteos, cereales y comida y bebidas procesadas.⁴⁵

Las importaciones sudafricanas de alimentos y bebidas se ha incrementado en más de dos tercios entre el 2003 y el 2006 (ver gráfica 3 a continuación). La mayoría de tarifas en alimentos procesados empezaron a ser removidas en el 2004, y estas reducciones continuarán hasta el 2012.⁴⁸ Los únicos alimentos procesados excluidos de la exención son chocolates y helados.⁴⁹

Recuadro 1. Tarifas a alimentos agrícolas y procesados en Sudáfrica⁴²

Promedio de tarifas más altas permitidas bajo acuerdos en la OMC: **37 por ciento**

Promedio de tarifas MFN aplicadas en la realidad: **9 por ciento**

Promedio de tarifas permitidas para importaciones desde la UE en el 2005: **6 por ciento**

Promedio de tarifas permitidas para importaciones desde la UE para el 2012: **2 por ciento**

El inesperado incremento en las importaciones de alimentos procesados desde Europa ha afectado a los productores de estos alimentos en Sudáfrica, amenazando con la pérdida de trabajos, la reducción de salarios y cambios en condiciones laborales. Por ejemplo, a pesar de una reducción dramática entre 1999 y 2002, las importaciones de productos vegetales procesados de Europa se duplicó entre 2002 y 2005 (ver gráfica 4 a continuación). Los productores sudafricanos están siendo afectados por las importaciones de ciertos productos europeos. Frascos de pepinos son importados desde Polonia y vendidos en las tiendas sudafricanas a R10; los pepinos sudafricanos cuestan en cambio R20, el doble.⁵⁰

Gráfica 2. Importaciones sudafricanas de alimentos y bebidas provenientes de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)⁴⁶



Si bien esta caída de precios podría beneficiar a los consumidores, son los mismos consumidores los que también se ven afectados por los efectos adversos de una economía con altas cifras de desempleo, salarios bajos, y las crisis sociales que esto puede traer. Cualquier gobierno, especialmente el de un

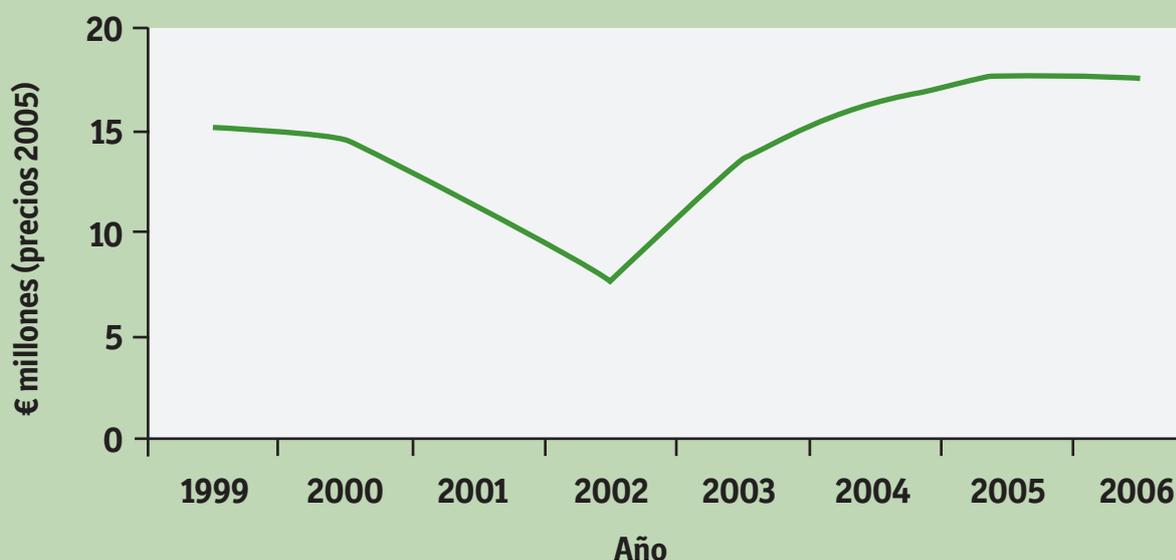
país en desarrollo, tiene la difícil tarea de mantener un balance y la caída de precios en las tiendas no son buena señal de una economía balanceada.

En el 2004, las tarifas sobre golosinas europeas empezaron a reducirse, lo cual llevó a un repentino aumento en las importaciones de golosinas europeas

Gráfica 3. Importaciones sudafricanas de alimentos y bebidas procesados, provenientes de la UE en el (precios 2005)⁴⁷



Gráfica 4. Importaciones sudafricanas de vegetales procesados provenientes de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)⁵¹



Gráfica 5. Importaciones sudafricanas de golosinas provenientes de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)⁵³



a Sudáfrica (ver grafica 5 arriba). Las cifras de empleo en la industria de golosinas sudafricana cayo en un 25 por ciento en el 2004. El gobierno sudafricano introdujo una medida de protección temporal, la cual permitió una recuperación en este sector para el 2005. Sin embargo, de acuerdo a las condiciones del acuerdo comercial entre la UE y Sudáfrica, mantener estas medidas proteccionistas será muy complicado, ya que las tarifas impuestas a los golosinas europeas seguirán reduciéndose hasta el 2012.⁵²

Alrededor de 27,000 personas trabajan en la industria de alimentos procesados, y con un tercio de sudafricanos desde ya desempleados, no hay ninguna garantía que suficientes y nuevos empleos serán creados en diferentes industrias si hay recortes de personal.⁵⁴ Las únicas alternativas a los recortes de personal son la disminución de salarios o cambios negativos en las condiciones laborales, tal como contratos a término definido. Las mujeres componen una gran mayoría en la industria de alimentos procesados y agricultura, y por lo tanto sufren desventajas producidas por el impacto del acuerdo de comercio.

El incremento en las importaciones ha obligado a los comerciantes sudafricanos a cortar costos. Algunas de estas industrias han sido desde antes cuestionadas por condiciones laborales precarias y bajos índices de respeto a derechos humanos. Se ha revelado que en

el pasado por ejemplo en la industria vinícola algunos trabajadores recibían parte de su salario en vino en vez de dinero. Menores provenientes de familias negras que vivían en las granjas, tenían que trabajar durante vacaciones debido a los bajos salarios y la falta de apoyo a familias pobres por parte del estado.⁵⁵

Era de esperarse que la importación libre de productos agrícolas afectara también a los otros países miembros de SACU, tanto por las importaciones europeas libres de impuestos a todos los países miembros, como por la imposibilidad de estos países de competir en el mercado sudafricano con productos europeos. Hidipo Hamutenya, el décimo ministro de comercio de Namibia ha dicho al respecto "la proliferación de productos agrícolas subsidiados, provenientes de Europa definitivamente producirá un impacto negativo."⁵⁶ Más del 70 por ciento de la población en los países miembros de SACU está empleada en el sector agrícola. Un estudio llevado a cabo en el 2000 predijo que el incremento en las importaciones provenientes de la UE le costaría a los pequeños países miembros de SACU 12,000 puestos.⁵⁷

El investigador Paul Goodison, ha argumentado que el acuerdo de comercio entre la UE y Sudáfrica ha causado un estancamiento en la industrialización y el debilitamiento del valor agregado de la industria de alimentos procesados. A su turno, esto ha afectado

la integración regional en Sudáfrica, al respecto comenta "En el sur de África, productos europeos de consumo están ingresando a Sudáfrica con tarifas reducidas, perdiendo su identidad como productos europeos y circulando libremente en mercados regionales, a través de las cadenas de tiendas regionales, las cuales se abastecen principalmente en Sudáfrica."⁵⁸ Esto ha resultado en lo que pareciera un incremento en el comercio regional. Sin embargo, es la re-exportación de productos traídos originalmente de Europa, lo cual no ayuda a impulsar la producción o el empleo en las industrias sudafricanas.⁵⁹

Recientemente la industria estadounidense de alimentos procesados ha hecho lobby para que el gobierno de su país concluya un acuerdo de comercio con Sudáfrica. La industria estadounidense argumenta que los productores de alimentos procesados de la UE han sido beneficiados por el acuerdo de comercio con Sudáfrica, y en consecuencia Estados Unidos quiere tener el mismo acceso que la UE tiene en el mercado sudafricano.⁶⁰ Las pruebas presentadas en este reporte sugieren que el gobierno sudafricano debería pensarlo dos veces antes de embarcarse en esta ruta.

2.4.2 Ropa

El acuerdo de comercio entre la UE y Sudáfrica exige que Sudáfrica reduzca las tarifas sobre ropa proveniente de la UE a partir del 2001, pero las mayores reducciones son aplicables desde el 2004. Entre el 2001 y el 2004 se presentó una caída en estas importaciones, pero en el 2005 y 2006 se incrementaron de nuevo (ver gráfica 6 a continuación). Al mismo tiempo, las exportaciones de ropa de Sudáfrica pasaron de €87.6 millones en el 2003 a €70.3 millones en el 2004 y €49.8 millones en el 2005 (precios 2005), lo que se explica por la alta competencia que otros países representan.⁶¹ El mayor acceso a mercados europeos no ha sido entonces la panacea para los fabricantes de ropa sudafricanos.

El tamaño de las importaciones sudafricanas de ropa proveniente de la UE es relativamente pequeño en comparación con las importaciones provenientes de la China. El valor de las importaciones de ropa de China se ha más que duplicado, de €230 millones en el 2000 a €510 millones en el 2005 -seis veces el nivel de importaciones de ropa proveniente de la UE.⁶³ La caída en los precios de la ropa ha producido la pérdida de alrededor de 60,000 empleos en la

industria sudafricana de ropa y textiles, entre el 2003 y el 2006 (ver gráfica 7 a continuación).⁶⁴ Muchos de los empleos son de bajo rango o semi-cualificados y son desempeñados por las clases más pobres de la sociedad sudafricana, particularmente mujeres.⁶⁵

Inclusive antes de los más recientes efectos sobre la industria de ropa, debido a las importaciones de ropa hecha en China y Europa, un intento previo de liberalización llevado a cabo en los años noventa ha llevado a la pérdida de empleos en este sector. Además de la pérdida de empleos, los empresarios han cortado costos a través de otros medios, tales como subcontratando funciones secundarias y el incremento en el uso de trabajadores informales o temporales. Muchas mujeres experimentaron el empeoramiento en las condiciones laborales y un empleo menos seguro. Una mujer trabajadora comentó en el 2003 "Preferiría un trabajo más seguro en el que pueda trabajar por un par de años. A todas partes que usted va, tiene que firmar un contrato temporal. Es algo nuevo. Cuando el contrato finaliza, usted tiene que irse."⁶⁷

Al principio del 2007, el gobierno sudafricano fijó una cuota para la importación de ropa fabricada en la China, lo cual justificó en la OMC como una medida temporal hasta finales del 2008. Cálculos tempranos sobre los efectos sobre el comercio en la primera mitad del 2007, indican que la importación de ropa desde China ha disminuido, pero las importaciones provenientes de otros países, incluyendo a la UE, se han incrementado, dando poco alivio a los productores y trabajadores sudafricanos.⁶⁸

La industria de ropa es relativamente un sector de baja tecnología, lo cual la convierte en punto de partida para la industrialización. Históricamente países han usado la intervención de gobiernos, tales como protección de tarifas, para desarrollar la industria textil y de ropa; permitiéndole crecer, aumentar inversión y desarrollar capacidades. Sin embargo, la apertura comercial para la UE y otros países amenaza la consecución de estos fines al inundar la economía con ropa importada, frente a la cual los fabricantes sudafricanos no pueden competir.

El incremento en las importaciones de la UE es particularmente dañino para los productores de textiles de alta calidad. Una de las respuestas a la importación de textiles de China y otros países, podría resultar en que Sudáfrica introduzca tecnología avanzada y textiles de alta calidad. Sin embargo esta

política será mucho más difícil de aplicar ya que no hay barreras para los textiles y ropa de alta calidad provenientes de la UE. Italia y Alemania son unos de los cinco exportadores de ropa más grandes en el mundo.

Gráfica 6. Importaciones sudafricanas de ropa proveniente de los 25 miembros de la UE en el 2005 (precios 2005)⁶²



Grafica 7. Empleo en la industria sudafricana de ropa⁶⁶



“Nuestras industria electrónica ha sido destruida desde la decisión de liberalizar las tarifas más allá de lo requerido por la OMC. Nosotros nos hemos catalogado como país desarrollado y no país en desarrollo y mientras que solíamos producir partes para televisores y otros equipos, ahora los equipos completos son importados y esto a destruido nuestra industria”⁶⁹

Rudi Dicks, Congreso de Sindicatos de comercio en Sudáfrica (COSATU)

2.4.3 Industrias de alta tecnología

La disminución de tarifas sobre productos electrónicos y tecnológicos provenientes de la UE, sobrepasa los requerimientos de la OMC (ver recuadro 2 a continuación). Bajo las reglas de la OMC, Sudáfrica esta autorizada a una tarifa promedio sobre estos productos de máximo 13 por ciento, a pesar que las tarifas que actualmente aplica son en promedio 3 por ciento. Sin embargo, bajo el acuerdo de comercio con la UE, la tarifa promedio autorizada fue de 2 por ciento en el 2005 y llegará eventualmente a cero cuando todas las tarifas a estos productos sean eliminadas en el 2012.

Al observar las tarifas promedio se tiende a ocultar el tamaño e impacto de algunas de las reducciones que se están llevando a cabo; esto debido a que algunos productos tienen desde ya una tarifa de cero por ciento. Refiriéndonos solo a los productos electrónicos y tecnológicos, a los cuales se les impuso una tarifa, la tarifa promedio aplicada es 12 por ciento. Sin embargo, para la UE esto se ha disminuido al 2 por ciento en el 2005 y se reducirá a cero para el 2012.

Las tarifas sudafricanas a la mayoría de productos electrónicos y tecnológicos empezaron a ser reducidas en el 2004 y estas reducciones continuaran hasta el 2012.⁷¹ Entre el 2000 y el 2003, se presento un descenso muy leve en estas importaciones. Sin embargo, debido a la reducción de tarifas desde el 2004, las importaciones desde la UE se han incrementado y crecido alrededor del 50 por ciento entre el 2003 y el 2006 (ver gráfica 8 a continuación).

Recuadro 2. Tarifas sobre productos electrónicos y tecnológicos sudafricanos.⁷⁰

Tarifa promedio más alta permitida en la OMC: **13 por ciento**

Tarifa promedio aplicada en la realidad: **3 por ciento**

Tarifa promedio permitida en importaciones de productos de la UE en el 2005: **2 por ciento**

Tarifa promedio permitida en importaciones de productos de la UE para el 2012: **0 por ciento**

Gráfica 8. Importaciones sudafricanas de alta tecnología proveniente de los 25 miembros de la UE (precios 2005)⁷²



Debido a que las tarifas sobre equipos electrónicos y tecnológicos serán reducidas mucho más durante los próximos cinco años, es muy probable que las importaciones de estos productos se incrementen. El desarrollo de estas industrias en Sudáfrica será muy difícil, ya que el gobierno sudafricano no podrá implementar tarifas de protección, las cuales han sido vitales para el desarrollo de industrias en otros países.

2.5 Ingresos gubernamentales

Mientras que el gobierno sudafricano obtiene un porcentaje pequeño para sus ingresos gubernamentales de los impuestos comerciales; Botswana, Lesotho, Namibia y Swaziland son mucho más dependientes de estos impuestos para sus ingresos. Estos impuestos proveen alrededor de la mitad de los ingresos para Lesotho y Namibia, un tercio para Swaziland y un 14 por ciento para Botswana.⁷³

De acuerdo con un estudio efectuado en 1998 por el Centro Europeo para el Manejo de Políticas de Desarrollo, se previó que bajo el acuerdo de comercio entre la UE y Sudáfrica, los ingresos gubernamentales para los cuatro países se disminuirían en un 15 por ciento.⁷⁴ En el 2004, un documento para el FMI encontró que países en desarrollo son incapaces de reemplazar efectivamente las pérdidas en ingresos tarifarios por ingreso proveniente de otras fuentes.

Países de ingreso medio pueden recuperar alrededor de 35-55 por ciento de los ingresos tarifarios perdidos a través de aperturas comerciales; mientras que países de ingreso bajo no pueden recuperarlos.⁷⁵ Lesotho está clasificado por el Banco Mundial, como país de ingreso bajo, mientras que Swaziland, Namibia y Botswana se consideran de ingreso medio.

En Lesotho, los ingresos provenientes de tarifas se han incrementado en los últimos años debido a la utilización de una nueva fórmula diseñada para dividir los ingresos entre los miembros de SACU. Sin embargo, el FMI predijo que los ingresos se disminuirán después del 2007/08, debido en parte a las iniciativas de liberalización de mercados.⁷⁶

De igual forma en Namibia, los ingresos por tarifas han venido incrementándose en los últimos años debido a la nueva fórmula, pero el FMI proyecta una caída drástica en los ingresos provenientes del comercio, la que en cierta forma se explica por la "liberalización de mercados" (ver gráfica 9 a continuación).⁷⁷ No hay cifras disponibles del FMI sobre la proporción de comercio llevado a cabo por los países miembros de SACU con la UE, pero es presumiblemente muy parecida a Sudáfrica: 45 por ciento. La reducción de tarifas aplicada a productos provenientes de la UE, cuenta mucho entonces para la proyección en la caída de los ingresos.

Tabla 5. FMI Proyecciones en ingresos por tarifas en Namibia (porcentaje del PIB) ⁷⁸

	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Ingresos por tarifas	9.9	14.9	12.9	8.6	8.2	7.8	7.4
Ingreso gubernamental total	33	36	34	29.7	29.3	28.9	28.5

Grafica 9. FMI Proyecciones en ingresos por tarifas en Namibia (porcentaje del PIB) ⁷⁹



Se ha previsto que el ingreso del gobierno de Namibia disminuirá en un 7.5 por ciento del PIB, como un resultado de la liberalización de mercados. En el Reino Unido, la reducción en el ingreso del gobierno en un 7.5 por ciento del PIB, igualaría €100 billones, lo que corresponde a más de lo que corresponde a más de lo que este gobierno destina a la educación.⁸⁰

Se prevé también que Swaziland experimente disminuciones en sus ingresos por intercambio comercial en el 2007-08; aunque la situación no es tan grave como lo es para Namibia y Lesotho.⁸¹ De otra parte, se ha estimado que Botswana perderá hasta el 10 por ciento de su ingreso nacional como resultado del acuerdo de comercio entre Sudáfrica y la UE.⁸²

2.6 Alianzas económicas con SACU: otro acuerdo injusto.

El acuerdo de comercio entre la UE y Sudáfrica no es sin embargo el capítulo final de las relaciones mercantiles de Europa con este país o sus regiones vecinas. Otro factor adicional es la negociación de la UE de los llamados “acuerdos de asociación económica” (APEs) con 76 países africanos, del Caribe y Pacífico (ACP).

Bajo previos acuerdos de comercio no recíprocos entre la UE y ACP, muchos países africanos (excluyendo Sudáfrica), tuvieron acceso libre de impuestos al mercado europeo para la mayoría de sus exportaciones, sin tener que abrir sus mercados en retorno. Sin embargo, los “APE” requieren la creación de acuerdos de comercio recíprocos, donde el acceso al mercado es autorizado bajo la condición que los países africanos reduzcan o eliminen la mayoría de sus tarifas sobre productos europeos, las regulaciones sobre servicios e inversiones y otorguen a compañías europeas el mismo acceso que tienen las compañías locales a la adquisición pública de bienes y servicios. La Comisión Europea también ha sugerido que una futura ayuda estará influenciada por el hecho de que el país en cuestión haya o no accedido a un ‘APE’.⁸³

Originalmente Sudáfrica no era parte de estas negociaciones, pero pidió ser parte y se le fue otorgada una silla para la mesa de negociación en el 2007, debido a su membresía en la Comunidad de Desarrollo de África del Sur (SADC por su abreviación en Inglés)ⁱ, un subgrupoⁱⁱ que compone un grupo regional con el que la UE está también negociando un APE.

Es posible que la razón por la cual Sudáfrica estaba interesada en participar, se justifique en políticas regionales; pero en términos económicos no es claro en que se puede beneficiar. La UE ha clarificado que “debido al nivel de desarrollo de Sudáfrica y su grado de competitividad, es Inevitable otorgar un tratamiento diferenciado para el acceso de productos sudafricanos al mercado europeo.”⁸⁴

A cambio de, probablemente, un poco más de acceso al mercado europeo, del que Sudáfrica ya tenía, la Comisión Europea ha venido exigiendo que Sudáfrica prohíba el uso de cualquier clase de impuestos a las exportaciones y acepte la cláusula según la cual cualquier liberalización que Sudáfrica otorgue a otro país, será automáticamente otorgada

a Europa también. La Comisión ha también exigido que Sudáfrica y otros países africanos, eliminen regulaciones sobre compañías europeas y las autoricen a participar en la adquisición pública de bienes y servicios.

Las demás naciones sudafricanas están en una posición similar. A finales del 2007, la Comisión Europea amenazó a países que tienen acceso libre de impuestos al mercado europeo, pero que no estaban clasificados como los países menos desarrollados, con el incremento de las tarifas para el 1 de Enero del 2008, si éstos no se decidían a firmar un ‘acuerdo de comercio interino’ (ej. liberalización de comercio de productos). Frente a la amenaza de perder sus exportaciones a la UE, Botswana, Lesotho, Namibia y Swaziland decidieron firmar este acuerdo, el cual significa que estos países eliminarán el 85 por ciento de sus impuestos sobre importaciones provenientes de la UE desde la fecha hasta el 2018. Lo anterior, implica además, que estarán sometidos a negociaciones sobre servicios, inversiones y adquisición pública de bienes y servicios.⁸⁵

Dado que los miembros de SACU deberían estar implementando tarifas externas comunes, la pregunta continúa al momento de escribirse este reporte, si Sudáfrica aplicará los niveles de impuesto fronterizo acordados por Botswana, Lesotho, Namibia y Swaziland con la UE en el APE, o si en cambio continuará aplicando estos impuestos bajo las condiciones acordadas en el acuerdo de comercio con la UE.

El hecho que otros miembros del SADC son también miembros del grupo de negociación de los APEs con África del sur y oriental, quiere decir que no es tampoco claro cómo SADC perseguirá sus objetivos de integración regional en los años venideros.

Lo que sí parece claro es que el esfuerzo de la UE en abrir mercados ha convertido un proceso de cooperación regional, de por sí complicado, en un completo caos y ha logrado abrir mercados de muchos países dando muy poco a cambio.

- i. Sudáfrica, Botswana, Lesotho, Namibia y Swaziland , lo mismo que Angola, la República Democrática del Congo, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.
- ii. Botswana, Lesotho, Namibia y Swaziland así como también Angola y Mozambique.

3. Acuerdo comercial entre la UE y México

3.1 Introducción

El acuerdo comercial entre la UE y México entró en rigor en 2000, cuya negociación tomó tan solo un año. A partir de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 entre México, los Estados Unidos y Canadá, los flujos comerciales entre la UE y México cayeron rápidamente, al mismo tiempo que bienes estadounidenses y canadienses recibían un trato preferencial para acceder al mercado mexicano. El acuerdo comercial entre la UE y México fue un intento de revertir este proceso por parte de la UE. El acuerdo cubre servicios, adquisición pública de bienes y servicios, derechos de propiedad intelectual así como también bienes industriales y agrícolas.⁸⁶

La economía mexicana es considerada como la doceava economía más grande del mundo,⁸⁷ pero este país centroamericano todavía sufre de pobreza y desigualdad generalizadas. El Banco Mundial estima que un quinto de la población mexicana, 21 millones de personas, vive con ingresos menores a la línea internacional del pobreza de \$2 dólares al día.⁸⁸ La expectativa de vida es 75 años, comparada con 78 años en la UE, la mortalidad infantil es casi cinco veces más alta, 23 por cada 1,000 nacimientos comparada con 5 por cada 1,000 nacimientos en la UE. El ingreso nacional per cápita es de \$9,640 dólares, comparado con \$25,248 dólares en la UE, y este ingreso es distribuido de forma más desigual en México que en la UE (ver Tabla 6 a continuación).

Al igual que Sudáfrica, la economía mexicana es mucho más dependiente de comercio con la UE, que el de la UE con México (ver Tabla 7 a continuación). Exportaciones mexicanas a la UE alcanzan el 4.9 por ciento de todas las exportaciones mexicanas, mientras que las exportaciones de la UE a México alcanzan solamente el 0.7 por ciento del total de las exportaciones de la UE. Sin embargo, la relación comercial de bienes entre México y la UE es pequeña comparada la relación comercial entre México y los Estados Unidos. México envía 80 por ciento de sus exportaciones a los EEUU (ver Tabla 8 a continuación).⁸⁹

Tabla 6. Indicadores de pobreza para la UE, México y los Estados Unidos

País	Ingreso Nacional per cápita (PPP)	Población viviendo con menos de \$2 por día (porcentaje)	Expectativa de vida la nacer	Mortalidad infantil (por cada 1,000 nacimientos)	Desempleo (porcentaje)	Desigualdad en Ingreso (índice de Gini: 0 = perfectamente igual, 100 = una persona tiene todo)
UE	US\$25,248	1%	78 años	5	9%	32.4
México	US\$ 9,640	20%	75 años	23	4%	49.5
EEUU	US\$39,820	0%	77 años	7	6%	40.8

Tabla 7. Indicadores comerciales para la UE y México

País	PIB ⁹⁰ (\$ billones de dólares)	Exportaciones Totales ⁹¹ (\$ billones de dólares)	Exportaciones entre cada uno ⁹² (\$ billones de dólares)	Exportaciones hacia cada uno ⁹³ (por ciento de exportaciones)	Exportaciones entre cada uno ⁹⁴ (por ciento del PIB)
UE	11,800	4,542	31.2	0.7	0.3
México	705	250	12.3	4.9	1.7

Tabla 8. Indicadores comerciales para USA y México

País	PIB ⁹⁵ (\$ billones de dólares)	Exportaciones Totales ⁹⁶ (\$ billones de dólares)	Exportaciones entre cada uno ⁹⁷ (\$ billones de dólares)	Exportaciones hacia cada uno ⁹⁸ (por ciento de exportaciones)	Exportaciones entre cada uno ⁹⁹ (por ciento del PIB)
EEUU	12,200	1,000	135	13.5	1.1
México	705	250	212	84.8	30.1

El TLCAN entró en vigor en 1994. El TLCAN sirvió de motivación para que la UE busque un pacto comercial con México y en alguna medida sirvió como el modelo que la UE buscó seguir. El TLCAN es también en muchos sentidos una prueba fehaciente de lo que pasa cuando un área de comercio es acordada entre países y regiones con una diferencia inmensa en los niveles de pobreza y riqueza. Por estas razones la siguiente sección analiza más detalladamente el TLCAN antes de evaluar evidencia actual del acuerdo entre la UE y México.

“Si el objetivo del TLCAN fue promover el comercio interno norteamericano y flujos de inversión y mejorar la rentabilidad de las grandes corporaciones multinacionales, la evidencia muestra que ha sido exitoso. Pero el TLCAN no fue vendido al público de estos tres países basado en estos objetivos limitados.”¹⁰⁰

Robert Blecker, Profesor de Economía de la Universidad Americana

“Desde la creación del TLCAN, México ha presenciado un incremento espectacular en comercio, flujos de FDI y relativa estabilidad macroeconómica. Sin embargo, el TLCAN ha producido resultados decepcionantes in términos de crecimiento y desarrollo.”¹⁰¹

Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo

3.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

3.2.1 Amplios impactos económicos

Desde que el TLCAN entró en rigor, el comercio mexicano se ha expandido en la región y globalmente. Exportaciones a los Estados Unidos y Canadá crecieron desde un temprano alto nivel de 81.9 por ciento del total de exportaciones en 1990-1994 a 88.2 por ciento en 2002-2006. La participación de México en el comercio mundial pasó de 1.4 por ciento en 1994 a 2.7 por ciento en 2000, pero ha caído desde este año a 2.1 por ciento. Similarmente ha habido un gran incremento en la presencia de compañías multinacionales en México; inversión directa extranjera pasó de 8.5 por ciento del PIB en 1990 a 27.3 por ciento en 2005.¹⁰²

Esta expansión no ha tenido efectos positivos para el crecimiento económico; por el contrario al parecer el TLCAN ha tenido efectos negativos en la economía mexicana. El crecimiento medio anual fue 3.9 por ciento en 1989-1993, cayendo lentamente a 3.6 por ciento en 1994-2000 y cayendo más significativamente a 2.3 por ciento en 2001-2006.¹⁰³ El crecimiento comparativo fue 3.4 por ciento anual en promedio para América Latina entre 2001 y 2006, 1 por ciento anual más alto que en México.¹⁰⁴

Desde que el TLCAN empezó, el desempleo en México ha crecido ligeramente del 3.5 por ciento en 1994 al 4 por ciento en 2007.¹⁰⁵ Varios autores concuerdan que no ha habido un incremento neto en empleos en el sector de bienes comerciales desde que el TLCAN empezó, por lo tanto por bueno que haya resultado, el TLCAN no se ha traducido en un aumento en oportunidades laborales.¹⁰⁶ Adicionalmente, UNCTAD comenta que de los nuevos puestos laborales creados desde 1994, la mayoría ha tenido lugar en el sector no comercial, antes que en el sector comercial.¹⁰⁷

Se podría argumentar que el desempleo en México no se ha reducido porque las tasas de desempleo formal eran de cualquier forma bajas – por debajo de las tasas de la UE y EEUU. Si este fuera el caso, entonces se esperaría que el aumento de las oportunidades laborales a causa del TLCAN hubieran traído consigo un incremento en los salarios, porque la demanda por trabajadores habría incrementado.

Pero las tasas salariales para mexicanos empleados en empresas manufactureras fueron más bajas en 2004 de lo que habían sido en 1994. La crisis del peso de 1994-1995 causó un revés inicial en los salarios el cual, diez años después, ha no regresado a los niveles anteriores.¹⁰⁸ No es de sorprender que, desde que el TLCAN empezó, el 10 por ciento de los hogares han incrementado su participación en ingreso nacional, mientras que el resto (90 por ciento) han perdido ingresos o no han visto cambio alguno.¹⁰⁹

La mayor parte del incremento en la presencia de compañías multinacionales y exportaciones ha creado lo que se ha sido llamado un 'economía-doble'. Compañías importan productos para ser ensamblados y luego ser exportados a los EEUU. En los años posteriores al inicio del TLCAN, el empleo sí aumentó en las industrias ensambladoras de artículos importados las cuales luego exportan a los EEUU. Sin embargo, esto no fue suficiente para compensar los despidos entre otros sectores productivos, particularmente en agricultura (ver sección 3.2.2). E incluso empleos en estas industrias exportadores se han visto afectados en los primeros años del nuevo milenio, alcanzando la pérdida de 200,000 puestos de trabajo. Joseph Stiglitz ha argumentado que esto ha ocurrido porque las exportaciones chinas a los EEUU han desplazado a México y han producido la desaceleración de la economía estadounidense.¹¹⁰

Los proponentes del TLCAN en EEUU afirmaban que éste ayudaría a contener migración legal e ilegal mexicana hacia los EEUU. Sin embargo, La migración mexicana a los EEUU se ha incrementado durante los años 90s. La participación mexicana en población trabajadora en los Estados Unidos creció de 3.1 por ciento en 1995 a 4.8 por ciento en 2005.¹¹¹ La brecha entre los salarios mexicanos y los estadounidenses ha aumentado, por lo tanto el incentivo para migrar se ha mantenido marcadamente.

“Los ciudadanos mexicanos más vulnerables han enfrentado un remolino de cambios que van mas allá de su capacidad, o la del gobierno, para controlarlo, o aquella de su gobierno.”¹¹²

Reporte de los Impactos del TLCAN del Fondo Carnegie para la Paz

3.2.2 Agricultura

Las provisiones del TLCAN para agricultura contaban con la remoción de tarifas por un periodo mayor de 10 años, o 15 años para ‘bienes sensibles’. Los subsidios estadounidenses no fueron afectados por el acuerdo dejando a los granjeros mexicanos en una situación de vulnerabilidad frente a la caída de precios causada por la importación de productos agrícolas estadounidenses subsidiados, siendo los cultivadores de maíz los más afectados.

Los productores estadounidenses de granos son fuertemente subsidiados al punto que, en 2002, un cemelín de maíz estadounidense costaba \$2.66 dólares para ser producido, pero solamente \$1.74 dólares cuando puesto a la venta.¹¹³ Hubo por lo tanto un gran incremento de las importaciones de maíz subsidiado desde los EEUU hacia México después de que el TLCAN entrará en rigor. Las importaciones de maíz en México aumentaron de 1,000 toneladas en 1991-1993 a más de 4,000 toneladas en 1995-96 y más de 6,000 toneladas en 2001.¹¹⁴ El cultivo de maíz era el más importante medio de sustento para los campesinos trabajando la tierra en México antes del TLCAN. Ya que los precios del maíz cayeron en México, los más pequeños y pobres campesinos fueron los más golpeados.¹¹⁵ A los impactos del aumento de importaciones desde los EEUU se sumó la remoción de los programas de apoyo del gobierno a los campesinos.¹¹⁶

A pesar que la actividad agrícola responde por solamente el 5 por ciento del PIB mexicano, un cuarto de la fuerza laboral mexicana vive de cultivar la tierra.¹¹⁷ Aquellos más vulnerables a los efectos del aumento de las importaciones desde EEUU fueron pequeños y pobres campesinos. Cerca de 2 millones de puestos de trabajo se han perdido en la agricultura mexicana desde que el TLCAN empezó, ya que maíz estadounidense subsidiado ha dejado a muchos pequeños granjeros sin negocio.¹¹⁸ En consecuencia, ha incrementado la tasa de migración laboral a las ciudades. Trabajadores que dejan el campo para trabajar en áreas urbanas han contribuido a mantener salarios bajos porque hay mucha más gente buscando empleo.¹¹⁹

Los proponentes del libre mercado argumentarían que los pequeños campesinos deberían cultivar otros granos cuando el precio del maíz cae, o tal vez buscar un empleo alternativo. Sin embargo, esta no es una opción para los campesinos quienes no tienen los recursos necesarios para de repente cambiar

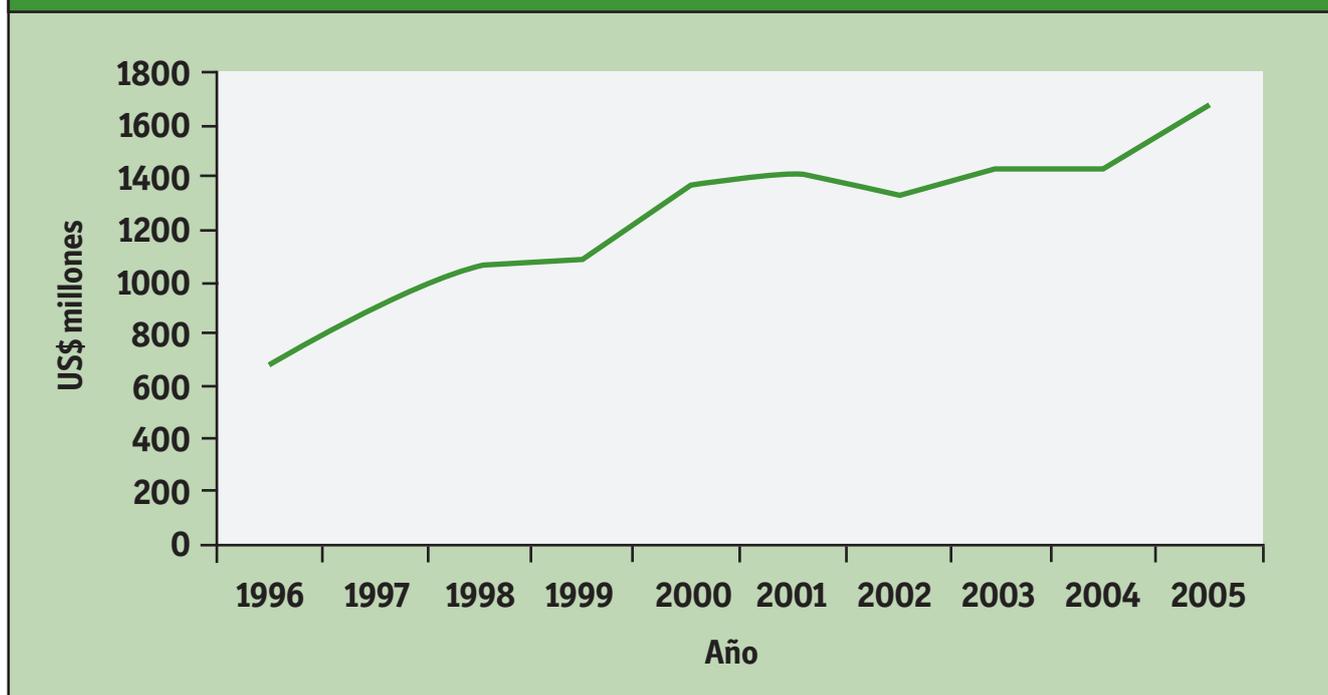
su método de agricultura, o para aquellos que la oportunidad de un empleo alternativo simplemente no existe. Por el contrario, para aquellos pequeños agricultores que han seguido trabajando en el campo en México, la única salida posible a la caída en los precios ha sido la de cultivar más maíz.¹²⁰ Más tierras marginales han sido cultivadas en respuesta a la caída en los precios. Esto ha contribuido a una mayor caída en los precios, y ha contribuido también a la deforestación del sur mexicano a una tasa de alrededor 630,000 hectáreas por año.¹²¹

Mientras que el precio recibido por los pequeños agricultores de maíz cayó, el precio pagado por los consumidores de productos derivados del maíz tales como tortillas *subió*. Desde el comienzo del TLCAN y el 2004, los precios de las tortillas se ha incrementado en más del 279 por ciento. Subsidios gubernamentales para las tortillas fueron removidos en 1996 lo cual explica en parte el incremento, pero el mercado mexicano de tortillas ha sido también dominado por dos compañías: GIMSA y MINSA,¹²² las cuales controlan el 97 por ciento del mercado de harina de maíz.¹²³

Estas compañías pueden usar su poder de mercado para tomar ventaja de los bajos precios del maíz sin pasar dicho ahorro a los consumidores.

Los productores de maíz no son los únicos agricultores que han sido afectados por la apertura del mercado mexicano a los productores agrícolas estadounidenses importados. La importación de carnes hacia México desde los EEUU han aumentado masivamente desde que la disminución de tarifas empezó con el TLCAN, triplicándose entre 1996 y 2005 (ver gráfica 10 a continuación).¹²⁴ En el 2002, los ganaderos protestaron en el estado de Guanajuato contra la caída en los precios debido a las importaciones de carnes desde los EEUU. Carlos Ramayo, cabeza de la Confederación Mexicana de Productores de ganado Porcino, dijo: "Si nuestra situación no cambia rápidamente, 15,000 productores de ganado porcino mexicano entrarán en bancarrota."¹²⁵

Gráfica 10. Importaciones de carnes a México desde los EEUU (2005 precios)¹²⁶



El tratado comercial más grande de México con la UE “sirve de ejemplo para que América Latina sepa del rumbo negativo que conlleva seguir a Europa, y es una demostración de la urgente necesidad de negociar acuerdos que sean similares y concuerden con los principios sociales, políticos y económicos que existen dentro de la misma UE.”¹²⁷

Manuel Pérez, activista de la Red de Acción Mexicana frente al Libre Comercio (RMALC)

3.3 El acuerdo comercial entre la UE y México

3.3.1 Amplios impactos económicos

El acuerdo comercial entre la UE y México entró en rigor en el año 2000. La UE había para el 2003 bajado la mayoría de sus tarifas industriales a cero. México bajó algunas tarifas en una escala de tiempo más gradual, empezando en el 2000, pero las reducciones finales se llevaron a cabo en enero de 2007.¹²⁸ La UE afirmó que el 96 por ciento del comercio entre la UE y México sería libre de impuesto para el 2007.¹²⁹

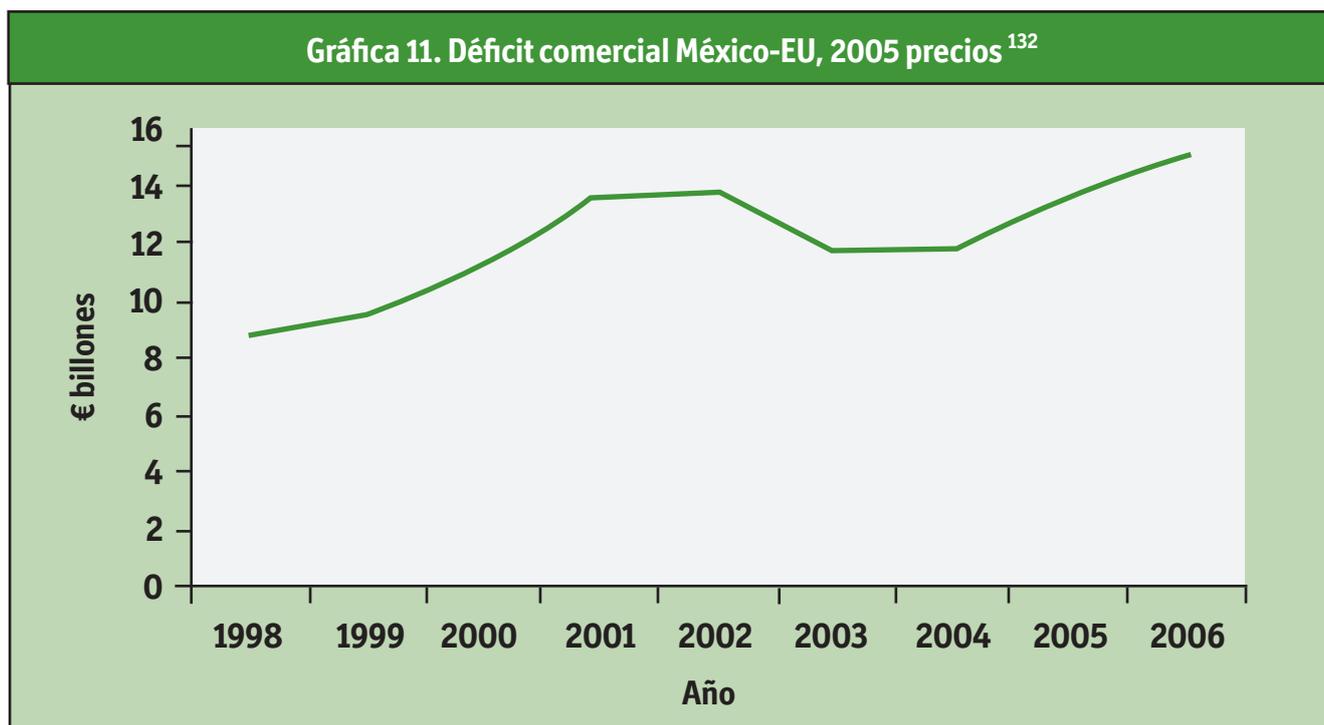
Liberalización de bienes agrícolas está ocurriendo en un período de tiempo más amplio. Las tarifas de la UE empezaron a reducirse en el año 2000 con las reducciones finales esperadas para enero de 2010. México tiene programada una reducción similar.¹³⁰ Al igual que el tratado comercial entre la UE y Sudáfrica, y cualquier otro acuerdo comercial bilateral/regional negociado por la UE, los diálogos con México no cubrieron lo que muchos consideran como la mayor protección Europea: subsidios. Tal como se ha mencionado previamente, esto ocurre porque la EU puede y solamente negociaría reglas legalmente vinculantes de subsidios agrícolas a través de la OMC. Aunque México ha incrementado sus exportaciones hacia la UE desde que entró en rigor el acuerdo comercial entre la UE y México, las exportaciones europeas hacia México también se han incrementado hasta el punto que el déficit comercial mexicano con la UE se ha elevado de €9.5 billones en 1999 a €15 billones en 2006 (ver Tabla 9 a continuación).¹³³ A pesar de tener un excedente comercial con los EEUU, en total México tiene un déficit comercial con el resto del mundo. Mientras que el déficit comercial mexicano no se ha incrementado con el pasar del tiempo, la UE ahora responde por más de la mitad de déficit comercial mexicano (ver Tabla 10 a continuación).

En el caso mexicano, el déficit comercial ha sido pagado fundamentalmente a través de inversión directa extranjera por compañías multinacionales, antes que por el aumento de la deuda pública o flujos de capitales en el corto plazo (ver Tabla 11 a continuación). Ésta es una inversión más segura que el flujo de capitales a corto plazo, el cual entró en auge y luego dejó el país causando la crisis del peso de 1994-95. Sin embargo, lo anterior hace a México más dependiente de las elecciones de inversión de las compañías multinacionales, y así debilita

Tabla 9. Balance comercial México-UE 1998-2006 (2005 precios)¹³¹

Año	Exportaciones desde México a la UE (€ billones)	Importaciones a México desde la UE (€ billones)	Déficit Comercial México-UE (€ billones)
1998	4.8	13.6	8.8
1999	5.4	14.9	9.5
2000	7.8	19.0	11.2
2001	8.3	22.0	13.7
2002	7.1	20.9	13.8
2003	6.9	18.6	11.7
2004	6.9	18.7	11.8
2005	8.6	22.2	13.6
2006	9.7	24.7	15.0

Gráfica 11. Déficit comercial México-EU, 2005 precios¹³²



la capacidad del gobierno mexicano de regular compañías multinacionales. La sección 3.3.4 muestra como la falta de regulación de compañías europeas de servicios como resultado del acuerdo comercial entre la UE y México ha afectado a México.

Un académico estadounidense argumenta que la liberalización de comercio que México ha llevado a cabo, tal como el tratado comercial con la UE, ha llevado al

aumento de importaciones las cuales han desplazado cualquier beneficio debido al aumento de exportaciones. El aumento de importaciones significa que México tiene que usar contracción monetaria y política fiscal (altas tasas de interés y no endeudamiento gubernamental para gasto público) para prevenir que el déficit comercial se salga de control.¹³⁶

Tabla 10. Déficit comercial mexicano (2005 precios)¹³⁴

Año	Balance comercial total mexicano (- = déficit) (\$ billones de dólares)	Déficit comercial mexicano con la UE (\$ billones de dólares)	Porcentaje del déficit comercial mexicano debido a comercio con la UE
2001	-33.7	-12.5	37.1
2002	-32.6	-13.2	40.5
2003	-27.9	-13.3	47.7
2004	-34.6	-14.9	43.1
2005	-29.8	-17.1	57.4
2006	-30.7	-18.3	59.6

Tabla 11. Movimientos financieros mexicanos (2005 precios)¹³⁵

Año	Balance comercial total (- = déficit) (\$ billones de dólares)	Incremento en la deuda externa pública (\$ billones de dólares)	Inversión directa extranjera (\$ billones de dólares)	Flujos de Capital del corto plazo (\$ billones de dólares)
2001	-33.7	14.0	29.9	0.2
2002	-32.6	6.1	20.6	-0.1
2003	-27.9	7.8	16.2	-0.1
2004	-34.6	2.0	19.5	-2.6
2005	-29.8	0.1	18.8	3.4
2006	-30.7	N/A	N/A	N/A

El déficit comercial hace mucho más difícil para el gobierno mexicano bajar las tasas de interés o aumentar prestamos gubernamental por temor a que esto pueda producir un desequilibrio financiero causando otra crisis financiera como la crisis del peso de 1994. Bajas tasas de interés brindarían mas oportunidades para inversión productiva en México. Los prestamos gubernamentales pueden ser usados para inversión pública en infraestructura, capacitación y tecnología los cuales traerían beneficios en todos los sectores de la economía.¹³⁷

Bajas tasas de interés pueden también permitir aumentar los prestamos por parte de compañías locales para invertir en actividades productivas. El aumento en prestamos gubernamentales podría destinarse a proyectos públicos de infraestructura los

cuales pueden crear las condiciones para una mayor inversión de las compañías locales. Bajas tasas de interés y un aumento en prestamos gubernamentales pueden también ser usados como políticas estratégicas para mantener la actividad económica y el empleo en periodos cuando la economía enfrenta dificultades.

El crecimiento económico en México cayó considerablemente en el periodo después de que acuerdo comercial entre México y la UE entró en rigor, descendiendo de 3.6 por ciento durante el período 1994-2000 a 2.3 por ciento en 2001-2006.¹³⁸ Como se ha mencionado anteriormente, para toda América Latina, el crecimiento fue 3.4 por ciento al año en promedio entre el año 2001 y el 2006, 1 por ciento anual más alto que en México.¹³⁹

3.3.2 Agricultura

A diferencia del TLCAN, el acuerdo comercial entre la UE y México no parece tener un impacto significativo en las importaciones agrícolas mexicanas. Si algún efecto éste ha tenido es que las importaciones mexicanas de bienes agrícolas europeos se han disminuido desde que el acuerdo comercial entró en rigor (ver gráfica 13 a continuación).

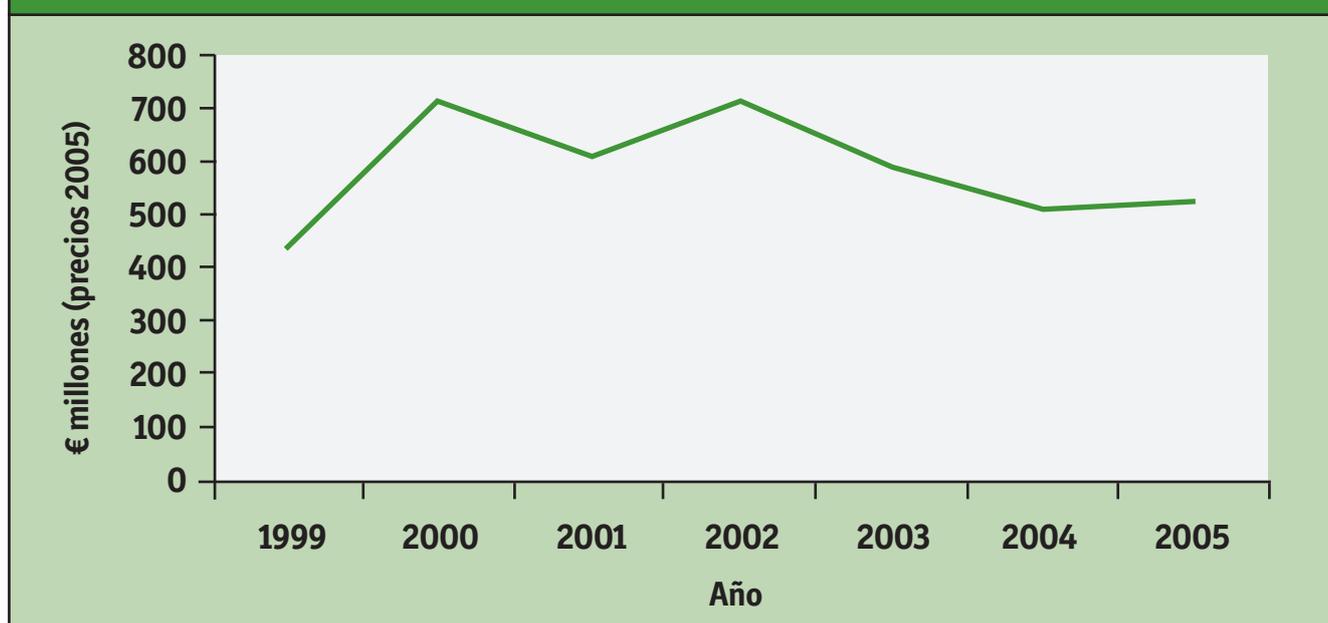
Sin embargo, un nuevo reto ha aparecido a partir de la demanda estadounidense y europea por biocombustibles, y la reducción en las tarifas mexicanas ha dejado a los agricultores y consumidores mexicanos en una situación más vulnerable frente a los mercados aumentos y caídas de precios en productos alimenticios. En el 2007, hubo serias protestas en México debido a los altos precios de las tortillas. Los precios mundiales de granos subieron rápidamente en el 2007 debido a sequías en regiones tales como Australia relacionadas con el calentamiento global, y el incremento en la demanda de biocombustibles a base de maíz por parte de la UE y EEUU.

En ausencia de cualquier protección para asegurar la seguridad alimentaria local, la continua presión por parte de los EEUU y la UE por biocombustibles exacerbará la competencia entre consumidores ricos

en la UE y EEUU por controlar el transporte de biocombustibles, y mexicanos pobres necesitando cereales para subsistir. El mercado más abierto que ha sido creado entre EEUU y México, y la UE y México implica que mexicanos pobres tendrán menos acceso a comida porque los granos son vendidos a los EEUU y a la UE quienes están dispuestos a pagar un precio más alto.

Adicionalmente, la posición dominante de multinacionales de negocios agrícolas en la producción de biocombustibles en el mercado estadounidense, y el hecho que muchos agricultores pobres estén siendo forzados a dejar sus tierras como consecuencia del TLCAN y que no puedan simplemente volver a sus actividades de producción agrícola, significa que los altos precios del maíz beneficiarán en gran medida a las compañías multinacionales antes que a los agricultores pobres. Grandes compañías fueron capaces de manipular el mercado de tal forma que los precios de las tortillas aumentaron a pesar que los precios del maíz cayeron. De la misma forma, compañías multinacionales de alimentos y biocombustibles estarían en condición de mantener los precios a pagar a los pequeños agricultores bajos, mientras que los precios de comidas procesadas y biocombustibles aumentarían a medida que aumenta la demanda.

Gráfica 12. Importaciones agrícolas mexicanas de los 25 miembros de la UE en 2005 (2005 precios)¹⁴⁰



“Una doble estructura ha tomado forma en el sector manufacturero mexicano. Por una parte, hay pocas grandes firmas cuyas vínculos con corporaciones transnacionales (TNCs) y acceso a capital extranjero les ha permitido volverse un actor importante en el mercado exportador; por otro lado, un basto número de pequeñas y medianas empresas pelean por sobrevivir la presión que sus competidores extranjeros imponen.”¹⁴¹

Reporte para la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe

3.3.3 La economía doble mexicana

Como se ha mencionado anteriormente, el TLCAN ayudó a crear una ‘economía doble’ en México con compañías importando productos para ensamblaje y luego exportación a los EEUU. Uno de los objetivos del acuerdo comercial de la UE con México fue dar acceso a compañías europeas a este mercado exportador. Similarmente, algunas compañías estadounidenses vieron el acuerdo comercial entre la UE y México como una forma de acceder a la UE a través de México.

El 59 por ciento de las importaciones mexicanas desde la UE son bienes intermediarios. Compañías multinacionales importan bienes para ser ensamblados y luego exportan los productos a los EEUU.¹⁴² Este proceso de intermediación para ensamblaje ha exacerbado la creación de una economía doble en México, la cual empezó bajo la implementación del TLCAN. Las zonas industriales operadas por multinacionales que producen bienes de exportación a los EEUU y la UE tienen escasos vínculos con el resto de la economía mexicana.

El TLCAN y el acuerdo de comercio entre la UE y México prohíben regulaciones que pudieran buscar hacer dichos vínculos – tales como requerimientos a compañías multinacionales para asegurar que habilidades y tecnologías sean transferidas, el trabajar con empresas nacionales, o reinvertir las ganancias. En este sentido un académico estadounidense comenta que: “el valor agregado en productos manufacturados mexicanos ha crecido relativamente poco durante la última década, a pesar del aparente crecimiento en la exportación de manufacturas, ya muchas industrias exportadoras tienen vínculos débiles, si acaso tienen, con el resto de la economía mexicana.”¹⁴³

El acuerdo comercial entre la UE y México ha contribuido con el crecimiento de la economía de intermediación, lo cual se observa en el crecimiento de las exportaciones mexicanas a la UE, la cual se a duplicado entre los años 1999 y 2006. Adicionalmente, entre el 25 y el 30 por ciento de la inversión directa extranjera mexicana ahora proviene de compañías multinacionales europeas.¹⁴⁴

Sin embargo, un efecto incluso mayor ha tenido el crecimiento de las importaciones europeas en México, cerca de \$17 billones de dólares (cerca de 10 billones de Euros) entre 1999 y 2006. Igual que Sudáfrica, estas importaciones amenazan el desarrollo de

industrias y productores de un más elevado valor para proveer el mercado mexicano. Productores para el mercado interno por lo general están en una posición más ventajosa para atraer inversión, tecnología y capacitación para una mayor parte de la economía mexicana, y estimular la capacidad productiva total de México. No obstante, el TLCAN y el acuerdo comercial con la UE hacen que la economía mexicana esté enfocada en la exportación, la cual, bajo el TLCAN y el acuerdo comercial entre la UE y México, no ha contribuido ni al crecimiento de la economía mexicana ni a mejorar la calidad de vida de los mexicanos pobres.

La liberalización que México ha emprendido en el sector de alta tecnología es en particular preocupante. Bajo sus obligaciones con la Organización Mundial del Comercio, México tiene permitido una tarifa máxima promedio en bienes de alta tecnología del 35 por ciento. El actual promedio de tarifas que México impone en bienes provenientes de países con los cuales no tiene un acuerdo comercial es del 14 por ciento. Bajo el TLCAN, estas tarifas fueron removidas. Y el acuerdo comercial con la UE significa que bienes europeos de alta tecnología ahora entran a México libre de impuestos también (ver grafica 12 a continuación).

Recuadro 3. Tarifas mexicanas a bienes de alta tecnología¹⁴⁶

Promedio de las tarifas más altas permitidas bajo la OMC: **35 por ciento**

Promedio de las tarifas actuales aplicadas a MFN: **14 por ciento**

Promedio de tarifas permitidas a importaciones provenientes de la UE en el 2005: **1 por ciento**

Promedio de tarifas permitidas a importaciones provenientes de la EU en el 2007: **0 por ciento**

Entonces, no sorprende que, desde que el tratado entre la EU y México fuera firmado, la tendencia ha sido a aumentar las importaciones de productos europeos de alta tecnología. Aunque ciertamente las tarifas a las importaciones no son necesariamente 'efectivas' cuando se busca crear producción de bienes de alta tecnología y empleo, ponerlas en marcha resulta también útil. En el año 2000, el gobierno mexicano autorizó que futuros gobiernos mexicanos recurran al derecho de usar esta medida de política económica.

Gráfica 13. Importaciones mexicanas de bienes de alta tecnología de los 25 miembros de la UE en 2005 (2005 precios)¹⁴⁵



3.3.4 Envío de ganancias desde México

Ambos el TLCAN y el acuerdo comercial entre la UE y México dejan en libertad a compañías estadounidenses y europeas (respectivamente) en una serie de regulaciones de cómo estas deben operar en México, tales como el requerimiento de dejar cierto porcentaje de ganancias dentro del país. La gráfica 14 a continuación muestra las ganancias hechas por las compañías multinacionales que operan en México y que son sacadas del país. Años particulares dependen de circunstancias económicas especiales y decisiones de las compañías multinacionales, pero hay una clara diferencia entre el periodo anterior (1990-1993) y posterior a la entrada en vigor del (1994-2005) TLCAN.

Desde que el TLCAN empezó, las ganancias hechas por compañías multinacionales en México, y sacadas del país, han crecido de un promedio de \$2.4 billones de dólares al año a un promedio de \$4.5 billones de dólares al año. Este dinero es generado por actividades dentro de México el cual no es reinvertido en México, pero genera ganancias para compañías y accionistas alrededor del mundo.

La primera inversión directa extranjera genera intercambio extranjero para un país permitiéndole aumentar las importaciones más que las exportaciones. Pero cuando las ganancias resultantes de esta inversión son sacadas del país hay menos dinero disponible para las importaciones. El economista David Woodward ha argumentado que si un país mantiene sus importaciones al mismo nivel, es necesario atraer mayor inversión extranjera, la cual enviaría después la ganancia fuera del país, creando un ciclo perpetuo el cual podría terminar en una crisis financiera'.¹⁴⁸

Gráfica 14. Ganancias hechas por compañías multinacionales en México y sacadas del país, 1990-2005 (2005 precios)¹⁴⁷



“Sectores de servicios tales como banca y finanzas, transportes y telecomunicaciones, salud, jurisprudencia y servicios de control pueden jugar un papel estratégico en el desarrollo económico y social. Lo anterior se debe a que muchos países desarrollados en el pasado e incluso hoy, al igual que países en desarrollo al final del periodo colonial, han promovido el desarrollo domestico de dichas actividades, usualmente recurriendo a un fuerte rol estatal y restringiendo participación extranjera en tales sectores.”¹⁴⁹

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

“Alrededor del mundo, países que han abierto sus sectores bancarios a grandes bancos internacionales han encontrado que dichos bancos prefieren negociar con otras multinacionales tales como Coca-Cola, IBM y Microsoft. Mientras que en la competencia entre grandes bancos internacionales y bancos locales, los bancos locales parecen ser los perdedores, los que realmente pierden son los pequeños negocios locales que dependen de ellos.”¹⁵¹

Joseph Stiglitz, Ex-Jefe Económico del Banco Mundial

3.3.5 Servicios

Como parte del tratado comercial, en el 2001 la UE y México finalizaron un acuerdo para remover una serie de regulaciones gubernamentales en compañías de servicios. Los acuerdos de servicios e inversiones han resultado en que mas compañías multinacionales europeas se establezcan en México, hoy en día mas de 7,700 compañías europeas operan en el país. El sector de servicios financieros es el área donde dichas compañías han tenido un mayor impacto, seguidas por comidas procesadas y servicios profesionales.¹⁵⁰

El acuerdo para la liberación de servicios se aplica a todos los sectores de servicios en México excepto del audio-visual, marítimo y transporte aéreo. Lo anterior significa que compañías europeas están en libertad de operar en México sin ningún limite en cuanto al número de compañías operando, y sin regulaciones lo cual no aplica a firmas mexicanas. Tales regulaciones podrían incluir, por ejemplo, la posibilidad de solamente poder poseer cierto porcentaje de una firma local, tener que usar proveedores locales y la obligación de tener que dejar un porcentaje de las ganancias en el país.

Servicios financieros

En 1999, México levantó todas las restricciones existentes para la adquisición de bancos por parte de compañías domiciliadas en aquellos países con los cuales México tenía acuerdos comerciales. Previamente había existido una regulación que limitaba la participación accionaria de extranjeros en el sector comercial bancario al 30 por ciento.¹⁵² El acuerdo comercial entre la UE y México estipula que México no puede poner limites en la composición accionaria en un banco, o un límite al valor total de propiedad extranjera en el sector bancario.¹⁵³

El crecimiento de compañías multinacionales en el sector bancario mexicano ha resultado en la dominación de dicho sector por parte de pocos bancos con capital extranjero. Los cuatro bancos más grandes son parte de grupos multinacionales financieros: BBVA-Bancomer (España), Banamex-Citigroup (EEUU), Santander-Serfin (España) y HSBC (Reino Unido). De acuerdo con Standard and Poor's, el sector bancario mexicano es altamente concentrado, resultando en altas tasas de interés.¹⁵⁶ Las ganancias del sector bancario en el 2006 fueron \$6 billones de dólares, de los cuales \$5.6 billones de dólares quedaron en manos de los cuatro bancos mencionados anteriormente además de Scotiabank (Canadá) y Banorte (México).

Recuadro 4. Compromisos mexicanos en servicios financieros con la OMC

Bajo el acuerdo de servicios con la OMC, México se comprometió a abrir su sector financiero a la inversión extranjera.¹⁵⁴ En este sentido México quedaba en libertad de usar cualesquier regulaciones que fueran consideradas como necesarias para asegurar que el sector financiero asistiera en el proceso de desarrollo.

Sin embargo, el TLCAN y el tratado comercial entre la UE y México hicieron uso de ciertas regulaciones ilegales por parte de las autoridades mexicanas. Por ejemplo, el acuerdo comercial entre UE y México estipula que México no puede “poner limitantes en el capital [europeo] extranjero” en un banco mexicano.¹⁵⁵ Dichas regulaciones van más allá de la liberación de servicios que México había firmado con la OMC.

La entrada de los bancos europeos en el mercado mexicano es un resultado directo del acuerdo comercial entre la UE y México. HSBC compró acciones suficientes para controlar el Grupo Financiero Bital en noviembre 2002, el cual, a través de su subsidiaria el Banco Internacional, operaba servicios bancarios comerciales y personales. HSBC ahora posee 99.7 por ciento del Grupo Financiero Bital. Siendo el cuarto banco más grande de México, HSBC tiene 1,400 oficinas en México y 6 millones de clientes.¹⁵⁷

Existe evidencia suficiente que el dominio de pocos bancos multinacionales se ha traducido en una disminución de prestamos para actividades productivas y para pequeñas y medianas empresas. Un documento de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe comenta que los créditos bancarios para actividades productivas cayeron en más de un 15 por ciento como una proporción del PIB entre 1996 y 2005. Lo anterior ha estimulado la economía doble en al cual compañías multinacionales que producen para exportar a los EEUU y a la UE pueden acceder a créditos, mientras pequeñas y medianas empresas nacionales no.¹⁵⁸

El FMI ha encontrado que el total de prestamos bancarios en México cayó entre el 2000 y el 2003. Creció entre el 2003 y el 2005, pero esto fue gracias a un incremento en prestamos a consumidores, y no gracias a prestamos para la producción. Adicionalmente, prestamos hechos a compañías se han concentrado principalmente en grandes compañías, mientras que pequeñas y medianas empresas han tenido que luchar para conseguir prestamos por parte de bancos comerciales.¹⁵⁹ Durante los últimos años, el crédito bancario a pequeños agricultores, en particular, ha colapsado, profundizando el impacto sufrido por el sector agrícola gracias al TLCAN.¹⁶⁰

Las consecuencias negativas de la apertura del sector bancario mexicano a bancos extranjeros encaja con la evidencia proveniente del resto del mundo. Un documento de trabajo del FMI en el 2006 encontró que “en países pobres, la fuerte presencia de bancos extranjeros está fuertemente asociada con menos créditos al sector privado ... Además, en países con una mayor presencia extranjera en el sector bancario, el crecimiento de los créditos es mas lenta y hay menor acceso a estos.”¹⁶¹ El documento concluye que los bancos extranjeros son “mas efectivos en hacer seguimiento a clientes de alto calibre que a bancos nacionales” pero un gran numero de bancos extranjeros “podrían golpear otros consumidores y empeorar la seguridad social.”¹⁶² El análisis incluye países pobres “más avanzados” tales como Brasil, Sudáfrica, Rusia, Egipto, India e Indonesia.

La falta de crédito para industrias locales de pequeña escala es un problema serio que la economía mexicana enfrenará ya que este sector es fundamental para crear un fuerte desarrollo equitativo. Este problema se deriva de la fuerte dependencia mexicana en inversión directa extranjera y su débil regulación, lo cual como se ha mencionado anteriormente ha fracasado en estimular significativamente el crecimiento económico y el aumento de oportunidades laborales.

Electricidad

Varias campañas encabezadas por sindicatos y sociedad civil en años recientes han sido exitosas en prevenir la privatización de la distribución de electricidad en México.¹⁶³ La Comisión Federal Mexicana de Electricidad, compañía propiedad del estado, retiene el control de la distribución de electricidad. Sin embargo, el TLCAN y el tratado comercial con la UE han permitido la entrada de compañías extranjeras en el mercado mexicano de generación de electricidad.

El TLCAN estipula que compañías norteamericanas están en libertad de establecer, comprar u operar plantas para la generación de electricidad para sus propias necesidades, las necesidades de otras compañías, o para vender electricidad a la Comisión Federal Mexicana de Electricidad.¹⁶⁴ La demanda de la UE de recibir el mismo trato que el TLCAN significa que baja el acuerdo de servicios el mismo derecho aplica a compañías europeas.

La forma más común como compañías europeas operan en México es a través de firmar un contrato de 25 años de 'tomar o pagar' para vender electricidad a la Comisión Federal Mexicana de Electricidad.¹⁶⁷ Esto significa que la autoridad pública mexicana se compromete a comprar toda la electricidad producida, sin importar si la compañía la necesita o no durante 25 años. Al igual que con las iniciativas de tratados de privatización de finanzas, todos los riesgos de cualquier inversión son puestos en los hombros de los contribuyentes de impuestos mexicanos antes que en los hombros de los inversores europeos. Al mismo tiempo, compañías de electricidad europeas se encuentran en una posición ventajosa para hacer amplios márgenes de ganancia.

Joseph Stiglitz ha criticado contratos de 'tomar o pagar' por electricidad, diciendo: "el FMI y el Banco Mundial animan a muchos países a firmar contratos para la construcción de plantas energéticas que les transfieren todos los riesgos de volatilidad a los mismos países; en estos contratos de 'tomar o dejar', el gobierno garantiza comprar cualquier cantidad de energía que sea producida, sin importar la demanda."¹⁶⁸

La compañía española Unión Fenosa tiene tres plantas de gas en México, totalizando 1,550 MW, la cual tiene un contrato de 25 años de 'tomar o pagar' con la Comisión Federal de Electricidad.¹⁶⁹ En 2007, Unión Fenosa ganó un contrato para construir otra planta

de gas en México. Las ganancias de Unión Fenosa en México durante el 2006 fueron €130 millones.¹⁷⁰

Otra compañía española, Iberdrola, cuenta con seis plantas de gas en México con una capacidad de 3,815 MW, y con la planta más grande en México la cual se esperaba que empiece a operar en 2007. Las ganancias de Iberdrola en el 2006 en México fueron €273 millones.¹⁷¹ Iberdrola también tiene un contrato de 25 de 'tomar o pagar' con el gobierno mexicano para proveer electricidad a la Comisión Federal de Electricidad. En el 2006, Iberdrola refinanció sus operaciones en México al pasar la deuda de la compañía central española a sus subsidiarias locales.¹⁷²

La tercera compañía europea manejando plantas de gas en México es la multinacional francesa EDF. En el 2006, las ganancias de EDF en México fueron €150 millones.¹⁷³ Al igual que en otros casos, las ganancias fueron transferidas a las compañías francesas y sus accionarios. Los contratos de EDF en México son también de 25 años de 'tomar o dejar', tales como el de la planta de gas de Río Bravo, la cual es una inversión conjunta con Corporación Financiera Internacional, parte del Banco Mundial que presta al sector privado.¹⁷⁴

El total de ganancias hechas por compañías de generación de electricidad europeas en México en el 2006 fueron €553 millones. Bajo los términos del acuerdo comercial entre la UE y México, el gobierno mexicano no está en posición de estipular la reinversión de cierta parte de las ganancias en el país.

Recuadro 5. Compromisos mexicanos en servicios energéticos con la OMC

México no ha hecho compromisos en temas energéticos con la Organización Mundial del Comercio; por lo tanto está en libertad de regular inversión extranjera en el sector eléctrico. Sin embargo, los términos del TLCAN y el acuerdo comercial entre la UE y México imponen límites a dicha regulación.¹⁶⁵

El tratado comercial entre la UE y México estipula que México no puede limitar el número de compañías energéticas europeas operando en el país, ni limitar la cantidad de inversión europea en compañías operando en México, ni mucho menos impedir que las ganancias hechas en México por compañías europeas sean sacadas del país.¹⁶⁶

Recuadro 6. Compromisos mexicanos sobre servicios de agua con la OMC

México no ha hecho compromisos respecto a servicios de agua con la Organización Mundial del Comercio; por lo tanto está en libertad de regular la inversión extranjera en servicios de agua. Sin embargo, los términos del TLCAN y el acuerdo comercial con la UE imponen límites a dicha regulación.¹⁷⁵

El tratado comercial entre la UE y México estipula que México no puede limitar el número de compañías de agua europeas operando en el país, ni limitar la cantidad de inversión europea en compañías operando en México, ni mucho menos impedir que las ganancias hechas en México por compañías europeas sean sacadas del país.¹⁷⁶

Agua

Compañías de agua europeas empezaron a manejar contratos privados de agua en México antes de que el acuerdo comercial entre la UE y México entrara en rigor. Sin embargo, el acuerdo comercial ahora limita la medida en que el gobierno mexicano puede regular los términos en los cuales las compañías privadas de agua pueden operar.

El acuerdo comercial entre la UE y México no incluye cláusulas para la inversión o la protección del inversor. Esto se debe a que la negociación para la promoción y protección de inversión continua estando en poder de cada miembro de la UE y no en poder de la UE como bloque. Sin embargo, el acuerdo comercial entre la UE y México ha servido como catalizador para los acuerdos de inversión entre México y los miembros de la UE desde que el acuerdo fue firmado.

Acuerdos para la promoción y protección de inversión han sido firmados entre México y los 15 estados miembros de la UE desde que el acuerdo de comercio entre la UE y México entro en rigor.¹⁷⁷ El Acuerdo de promoción y protección de inversión entre el Reino Unido y México implica que si el gobierno mexicano desea nacionalizar cualquier compañía manejada por una compañía del Reino Unido, la compañía del Reino Unido puede demandar a México ante un tribunal internacional tal como el Centro Internacional para la Resolución de Disputas de inversión del Banco Mundial.¹⁷⁸

La compañía española Aguas de Barcelona, parte del grupo francés Suez, tiene una inversión en Aguas de Saltillo, la compañía privatizada en el Saltillo, México. Desde que entró en rigor el tratado comercial, España y Francia han negociado acuerdos de protección a inversores con México.¹⁷⁹

Aguas de Barcelona tomó control del manejo conjunto de Aguas de Saltillo en 2001 después de un proceso de oferta organizado por Arthur Anderson, la firma contadora de Aguas de Barcelona, y en el cual Aguas de Barcelona fue el único oferente. Después de un incremento en los índices del agua, la imposición de nuevas tarifas y otros cargos, el Congreso de Estado ordenó una auditoria a Aguas de Saltillo. La auditoria encontró que Aguas de Saltillo había estado sobre cobrando por agua un monto alrededor de \$5 millones de dólares. Hasta octubre de 2004, ninguna parte de este dinero había sido reembolsada a los usuarios.¹⁸⁰

Defensores locales han estado llamando por la disolución de Aguas de Saltillo y la remoción de Aguas de Barcelona.¹⁸¹ Sin embargo, autoridades mexicanas están limitadas en su habilidad para llevar a cabo dichas medidas debido al temor de ser demandados por la compañía bajos los términos del acuerdo de protección a la inversión.

Turismo

En 1994, México hizo compromisos acerca de servicios de turismo con la OMC. Por ejemplo, bajo el Acuerdo General de Comercio y Servicios, México se ha comprometido a permitir el 100 por ciento de propiedad de servicios hoteleros por parte de firmas extranjeras. Sin embargo, el gobierno mexicano en 1994 puso algunas limitantes a sus compromisos de liberalización ante la OMC, tal como una excepción que México todavía podía limitar, si lo deseaba, la propiedad de restaurantes, bares y discotecas a un 49 por ciento por parte. El acuerdo comercial entre la UE y México hace que dichas regulaciones sean ilegales cuando se refieren a compañías europeas, y por lo tanto va mas allá de los compromisos adquiridos por México ante la WTO.

La Ribera Maya en la costa Caribe es la principal área turística, para estadounidenses y europeos, en México. Compañías multinacionales europeas ahora operan alrededor del 90 por ciento de servicios turísticos en la región comprendida entre Cancún y Tulum en la península de Yucatán. Entre muchos se cuentan las cadenas españolas hoteleras Riu Resorts, IberoStar, Melia, Oasis, Gala y la compañía Italiana Viva.¹⁸²

Defensores locales parte de la sociedad civil se han quejado que las compañías europeas han contribuido a quebrar los negocios locales a través de la efectiva monopolización que han sido capaces de crear. El turismo ‘todo incluido’ que las compañías europeas venden implica que servicios tales como restaurantes, bares, buceo, compras, renta de carros y actividades acuáticas son todas provistas por compañías europeas.

De acuerdo con el Movimiento Cultural de Base, esto significa que: “la población local se encuentra altamente desempleada. Lo cual fomenta pobreza, malestar social y marginalización. Como consecuencia, amplios sectores de la población tienen que recurrir a la precaria e ilegal economía informal o a grupos de crimen organizado en la búsqueda por sobrevivir y encontrar identidad social.”¹⁸³

El influjo de compañías extranjeras y turistas ha contribuido al aumento de los costos de vida en dichas

áreas muy por encima del promedio salarial. Tourism Concern dice que: “en los resorts como Cancún y la Ribera Maya, el costo de vida es bastante alto y no corresponde a la escala salarial. El salario promedio está raramente por encima de los cuatro dólares por día, mientras que un apartamento de una o dos habitaciones en la Playa puede costar 150 dólares al mes.”¹⁸⁴

Adicionalmente, no existen requisitos para que las ganancias de compañías europeas se queden en México. Esto significa que turistas americanos y europeos pagan por sus vacaciones ‘todo incluido’, en las cuales todos los servicios son provistos por compañías europeas. Uno de los estimados es que el 92 por ciento del dinero generado por compañías europeas operando en la Ribera Maya es enviado a Europa.¹⁸⁵ Y ya que turistas europeos pagan por vacaciones mexicanas en Europa, a una compañía europea, la mayor parte del dinero nunca entra a México en el primer lugar.

Recuadro 7. Impactos del turismo sobre gente local cerca a Cancún¹⁸⁶

El World Development Movement visitó el área de Cancún en septiembre de 2003 durante el encuentro ministerial de la OMC. En dicha ocasión nos reunimos con José Aguillon, un propietario de un restaurante local en una pequeña comunidad de pescadores. José dijo que el desarrollo turístico ha debilitado la forma de subsistencia de 600 familias en Puerto Juárez. La reserva de peses ha sido mermada por el transporte motorizado marítimo y la polución que el turismo ha creado. Su gente vive en constante temor de desplazamiento a causa de la expansión del desarrollo comercial, el cual está en una constante búsqueda de tierra para grandes restaurantes y hoteles.

El desarrollo turístico no ha incluido a la gente de Puerto Juárez en su economía de recreación. Restaurantes multinacionales no compran las langostas de manos de las comunidades vecinas. Consumidores extranjeros también han traído consigo cadenas de supermercados, no la consolidación de mercados locales en Puerto Juárez lo cual privilegiaría la cooperativa de pescadores. Lo que es más, supermercados exprimen las pequeñas tiendas y mercados – los cuales son los puntos de venta para las pequeñas comunidades.

A media hora de la costa vive una comunidad que antes vivía cerca de Puerto Juárez, dicha comunidad fue desplazada y reubicada en la región vecina de Mujeres. Habiendo sido desplazados una vez, la comunidad estaba otra vez en peligro de ser desplazada por empresarios de restaurantes cuando nosotros nos reunimos con ellos. La comunidad estaba también peleando por agua limpia, sin contaminantes. El basurero para 24,000 cuartos de hotel en Cancún está ubicado a una milla de distancia de sus hogares. Cada día dejando salir materiales tóxicos en su tierra, su océano y su principal fuente de agua dulce.

A pesar que todas estas consecuencias no pueden atribuirse específicamente al tratado comercial entre la UE y México, el ‘modelo’ de desarrollo en el cual el acuerdo comercial entre la UE y México es predicado – una alta dependencia en inversión extranjera, una pobre regulación y una débil interrelación con la economía doméstica – es exactamente lo que la gente de Puerto Juárez está experimentando. El hecho que este desarrollo ha sido legalmente ‘blindado’ a través del tratado comercial con la UE hace poco probable que la población local esté en posición de resolver su situación apremiante a través de normales procesos democráticos.

El Movimiento Cultural de Base comenta que es “imperativo regular las actividades abusivas de las multinacionales para revertir los serios daños causados a poblaciones locales nativas y a la sociedad mexicana en general.”¹⁸⁷ Regulaciones que ayuden a mejorar la situación y al mismo tiempo que facilitan el turismo incluyen restricciones al número de hoteles, acceso limitado a tiendas de departamento, la obligación de usar proveedores locales, empresas conjuntas con firmas locales y mandatos para dejar cierto porcentaje de las ganancias de compañías extranjeras en México. Sin embargo, el acuerdo comercial entre la UE y México prohíbe el uso de tales regulaciones a compañías europeas

3.3.6 Adquisición pública de bienes y servicios

El acuerdo comercial entre la UE y México estipula que cuando se estén otorgando contratos gubernamentales, México debería dar a compañías europeas “un tratamiento no menos favorable” que el dado a compañías mexicanas; en otras palabras, ser tratados equitativamente.¹⁸⁸ El tratado también dice que el gobierno mexicano no puede imponer regulaciones a proveedores los cuales efectivamente dan un mejor tratamiento a los proveedores locales, tales como requerimientos de contenido local y licencias de tecnología.¹⁸⁹

En el 2005, el presupuesto de la adquisición mexicana pública de bienes y servicios fue calculado en \$45 billones de dólares;¹⁹⁰ 6 por ciento del PIB. La mayor parte de estos gastos públicos están ahora disponibles para compañías europeas, en vez de estar reservados para compañías mexicanas. Mientras que el acuerdo incluye provisiones para que ambas partes reporten acerca de la nacionalidad de las compañías que han sido otorgadas con contratos gubernamentales, en realidad ni la UE ni México han producido dichas estadísticas, argumentando que es casi imposible estimar dicha proporción.

La Comisión de las Naciones Unidas para Comercio y Desarrollo ha enfatizado que una herramienta fundamental de desarrollo es que gobiernos otorguen contratos a sus propias compañías nacionales, permitiendo a compañías locales crecer y desarrollar sus capacidades: “el gasto gubernamental puede ser usado para apoyar débiles y nacientes industrias domésticas, mientras que contratos con compañías multinacionales puede disminuir el intercambio extranjero.”¹⁹¹

Actualmente existe un acuerdo multilateral en cuanto a la adquisición gubernamental de bienes y servicios con la OMC; en otras palabras un acuerdo voluntario que miembros de la OMC no están obligados a firmar. Durante los primeros años de la Ronda de Doha, la UE intentó empezar rápidamente negociaciones para buscar crear unas reglas obligatorias en adquisición pública de bienes y servicios que se aplicaran a todos los estados miembros de la OMC, sin embargo, estas negociaciones y las demandas de la UE para crear un acuerdo de inversión dentro de la OMC, fue rechazada varias veces por varios gobiernos de países en desarrollo, de las cuales la más famosa ocurrió en el encuentro Ministerial en Cancún en 2003. Las provisiones para adquisición pública de bienes y servicios en el acuerdo comercial entre la UE y México, por lo tanto, van más allá de las reglas de juego aceptadas por los países en desarrollo en la OMC.

4. Conclusiones

“Casi todos los casos de éxito de desarrollo en los últimos 50 años se han basado en la innovación de política creativas y a menudo heterodoxas.ⁱ Corea de Sur y Taiwán, por ejemplo, combinaron su orientación de comercio exterior con políticas poco ortodoxas: subsidios a exportaciones, crédito directo, protección de patentes y derechos de autor, requerimientos de objetivos domésticos para la producción local, altos niveles de tarifas acompañadas de pocas barreras tarifarias en algunos sectores, inversión pública en amplios segmentos del sector bancario y la industria, y restricciones en flujos de capital, incluyendo inversión directa extranjera.”¹⁹²

Dani Rodrik, Universidad de Harvard, Arvind Subramanian, Departamento de Investigaciones del FMI, y Nancy Birdsall, Centro para el Desarrollo Global

4.1 Condiciones inadecuadas para un desarrollo exitoso

Tal como es descrito en la cita anterior, casi todos, si no todos, los países que han desarrollado sectores industriales y sectores de servicios, lo han hecho a través de varias formas de intervención gubernamental en actividades comerciales, tales como el uso de tarifas de comercio. Este reporte ha mostrado que los tratados bilaterales de la UE con Sudáfrica y México están llevando a estos países por la dirección equivocada.

Bajo estos acuerdos bilaterales, México y Sudáfrica están acordando, con el bloque económico más poderoso del mundo, liberalizar más allá de sus compromisos con la OMC. Esta ‘cerrada’ liberalización supone una significativa reducción en el ‘espacio de políticas’ y podría debilitar la habilidad de futuros gobiernos para llevar a cabo estrategias efectivas de desarrollo.

Con el tratado sudafricano, compañías europeas están habilitadas a exportar libremente productos de alta tecnología a la SACU. Sin intervención gubernamental, es difícil prever como Sudáfrica y otros países de la SACU serán capaces de desarrollar industrial de alta tecnología. Cualquier naciente industria enfrentará una dura competencia por parte de productores europeos más avanzados en la producción de bienes de alta tecnología.

El elevado déficit comercial de Sudáfrica con la Unión Europea ha contribuido a un elevado déficit comercial total, el cual ha hecho al país más vulnerable a en términos de la deuda internacional, particularmente desequilibrando flujos de capital en el corto plazo. Importaciones de ciertos bienes tales como alimentos procesados y electrodomésticos también han empezado a afectar negativamente a productores sudafricanos. Con tasas de desempleo que ya alcanzan el 40 por

i. Heterodoxo significa ‘en desacuerdo con dogmas comúnmente aceptados’. El dogma al que nos referimos en este documento es aquel del FMI, Banco Mundial, OMC y Comisión Europea que considera que políticas de comercio de países en desarrollo deberían remover la intervención estatal en comercio a través de: remover impuestos comerciales, remover regulaciones a compañías multinacionales, remover subsidios gubernamentales, remover condicionamientos a exportaciones, la liberalización de flujos de capital y la privatización de industrias estatales y servicios, incluyendo servicios públicos tales como electricidad y agua.

ciento, Sudáfrica enfrenta dificultades para reemplazar cualquier pérdida de puestos laborales en este sector con la creación de oferta laboral en otros sectores. Joseph Stiglitz, Exjefe Económico del Banco Mundial, ha dicho: “en muchos países, las tasas de desempleo están muy altas y aquellos que pierden sus trabajos no pueden movilizarse hacia alternativas de ingresos más altos sino hacia el sector de los desempleados.”¹⁹³

Los otros miembros de la SACU, Botswana, Namibia, Lesotho y Swaziland en particular, enfrentarán crisis de ingresos gubernamentales en los años que vienen, cuando el ingreso por impuestos comerciales disminuya. Esto necesariamente significará grandes reducciones en gasto gubernamental, potencialmente en servicios esenciales, o grandes aumentos en la deuda pública. En realidad, es probable que ocurran ambas cosas.

El acuerdo de la UE con México ha fortalecido la emergencia de una economía doble de producción de bienes intermedios separada del resto del país. Lo anterior ha contribuido a déficit comercial mexicano, el cual hace a México más dependiente de las decisiones de compañías multinacionales y hace más difícil para el gobierno mexicano disminuir las tasas de interés o incrementar los prestamos gubernamentales por temor a que esto lleve a desequilibrios financieros.

Lo anterior restringe la actividad económica, lo cual conlleva impactos negativos en el sector laboral y en las tasas salariales a lo largo de la economía – impactos negativos que más que cualquier cosa eliminan las ganancias resultantes del aumento en exportaciones.

Las partes de servicios e inversión del acuerdo han llevado a una gran proliferación de compañías

europeas operando en México. En la banca, esto ha resultado en tasas de interés más altas y en prestamos enfocados hace compañías multinacionales y clientes ricos. Tal como lo predijo el FMI, la presencia de bancos extranjeros ha significado que pequeñas y medianas empresas se vean en dificultades para conseguir crédito para expandir sus operaciones. Los acuerdos comerciales de la UE y México también han restringido la habilidad del gobierno mexicano de regular sectores en los cuales ha habido consecuencias negativas a causa de la presencia de compañías europeas, tales como el agua y el turismo.

La teoría detrás de la apertura de mercados por parte de dos países es que ésta beneficia a ambas partes. Sin embargo, a través de un amplio rango de industrias con diferentes necesidades de inversión, tecnología, y capacidades, los acuerdos comerciales entre la UE y Sudáfrica y la UE y México parecen haber resultado en una vía de un solo sentido; un gran aumento de importaciones provenientes de la UE. Y esta vía no lleva ni ala prosperidad ni al desarrollo al final.

En vez de acuerdos comerciales entre países en condiciones desiguales y en diferentes etapas de desarrollo, una estrategia alternativa de comercio es desarrollar cooperación regional comercial entre países que son más cercanos (en términos económicos y geográficos) mientras selectivamente se protegen productores de importaciones provenientes de más grandes y ricas economías como la UE. Lo anterior no significa que no haya comercio entre países industrializados y países en desarrollo sino que se estimule un desarrollo más equitativo que el modelo de liberalización norte-sur que ha sido impulsado por la UE.

Recuadro 8. Un nuevo colonialismo?

Durante finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, la mayoría de las regiones de países en desarrollo se vieron obligadas a practicar libre comercio, gracias al sistema colonial, o a tratados de libre comercio nominalmente impuestos en regiones independientes tales como América Latina y Tailandia por colonizadores europeos. Por ejemplo, Inglaterra prohibió el uso de impuestos de importación en todas sus colonias. Todos los países latinoamericanos tenían tratados de libre comercio con los países europeos los cuales no permitían que impuestos comerciales superaran nivel ciertamente bajo.¹⁹⁴

Si se implementa, las áreas que la UE ahora tiene en la mira para su estrategia ‘Europa Global’ tendrán que remover la regulación a compañías europeas (servicios, inversiones, barreras sin tarifas), permitir a compañías europeas vender más de sus bienes o servicios (tarifas de importación a bienes y agricultura, adquisición pública de bienes, servicios, inversión), dar a compañías europeas más fácil y barato acceso a materias primas (final de restricciones a exportaciones) o dar a compañías europeas un mayor control sobre derechos de propiedad los cuales pueden generar gigantescas ganancias (propiedad intelectual).

La estrategia ‘Europa Global’ es lo más cercano a un plan de expansión de dominio económico europeo sin usar las fuerzas militares.

4.2 Aprendiendo las lecciones

Como se ha mencionado anteriormente, un desarrollo exitoso requiere un amplio espacio para diseño de políticas; acceso a diferentes herramientas de políticas en diferentes momentos. Acuerdos comerciales bilaterales y regionales son mecanismos para restringir dicho espacio, la cuestión es que tan grande debe ser dicha reducción y hasta donde es aceptable? El World Development Movement sugiere que los acuerdos comerciales entre la UE y México y la UE y Sudáfrica nos enseñan las siguientes lecciones importantes:

- La UE está buscando ganar ventajas competitivas y buscará negociar la reducción de tarifas lo cual significa menos para la UE y más para el país en la mira (por ejemplo 'tratamiento especial' para la UE).
- No tiene sentido negociar acceso a mercados agrícolas con la UE ya que esta negociación es parcializada gracias a que los subsidios a productos agrícolas europeos no se pueden tocar, lo cual significa que productores de países en desarrollo (ya sea para el mercado doméstico o la exportación) están en desventaja desde el principio.
- Negociar tarifas industriales con la UE probablemente resultará en una gran reducción de tarifas para los países en desarrollo y un subsiguiente aumento en el valor agregado y la importación de bienes de alta tecnología provenientes de la UE. Esto probablemente creará o reforzará déficit comerciales y dificultará los propios esfuerzos de países en desarrollo de buscar estimular industrias manufactureras de valor agregado.
- Tal como industrias manufactureras de ropa sudafricanas han encontrado, el mayor acceso al mercado europeo no significa necesariamente una mayor participación en el mercado europeo debido a la competencia en el mercado de otros países (en este caso China). Sin embargo, esto significa que estos países tienen que abrir sus propios mercados a exportaciones europeas en retorno, con potenciales impactos negativos para la producción del mercado doméstico.
- Impuestos comerciales son fáciles de quitar pero difíciles de reemplazar, particularmente para países pobres y ninguna cantidad de ayuda condicional e impredecible puede compensar la pérdida de un ingreso gubernamental estable.
- Acordando nuevas reglas (por ejemplo, en inversión y adquisición pública de bienes y servicios) que la UE ha fracasado negociar en la OMC es un camino

riesgoso con muy pocos beneficios obvios para el desarrollo de negocios en el país en la mira.

- La UE tiene una amplia agenda para acceder al mercado de servicios pero dicha agenda es principalmente de un solo sentido y puede llevar a una serie de significativos impactos adversos tales como un reducido acceso a crédito para áreas rurales y pequeños negocios, lo cuales son sectores cruciales para el desarrollo económico.

Se ha reportado que el gobierno sudafricano quisiera ahora revisar algunos de los efectos perjudiciales del acuerdo comercial entre la UE y Sudáfrica.¹⁹⁵ El World Development Movement mantiene que la UE debería responder a dicha petición. Sin embargo, la Comisión Europea ha estado más interesada en expandir el acuerdo comercial que en revisar algunas de las políticas de apertura de mercados que han demostrado ser perjudiciales. En una visita a Sudáfrica en el 2006, el Comisionado de comercio Peter Mandelson dijo que "la revisión [del acuerdo comercial] debería buscar crear acceso a nuevos mercados, nuevos negocios, nuevo crecimiento." Esto, él argumenta, requiere "un cambio de ritmo en servicios, inversión y gasto" y un enfoque mayor en "barreras técnicas de comercio, aduanas, facilidad de comercio y competencia."¹⁹⁶

Por supuesto que ningún representante gubernamental va a una negociación pensando que ellos van a ser engañados o van salir mal librados. Sin duda que los negociadores mexicanos y sudafricanos estaban confiados en su habilidad para crear un tratado que crearía beneficios económicos para sus países y su gente. Sin embargo, existe una muy alta probabilidad que en una situación de tal asimetría económica y política – como la que existe entre la UE y la mayoría de países en desarrollo – el resultado final sea parcial y potencialmente perjudicial.

El peligro de acuerdos comerciales es que estos encierran políticas más allá del alcance del control democrático. Las decisiones se toman para limitar el uso de políticas tales como impuestos comerciales en algún momento en el futuro, sin saber cuales serán los efectos precisos, o sin saber si los gobiernos necesitaran usar tales políticas en el futuro. Y tal como los comentarios del Comisionado para el Comercio sugieren, la lección final a aprender es que: una vez un acuerdo comercial ha sido creado con la UE solo hay una dirección a que seguir, mas liberalización. No hay forma de volver atrás.

Referencias

1. Fleming, S. (2005). China could strike back on Bra Wars sequel. *European Voice* 8 – 14 September 2005.
2. European Commissions – External Trade. (2006). *Global Europe: Competing in the world*. European Commission. Brussels. October 2006.
3. Mandelson, P. (2007). *Openness, trade and the European Union, Speech by Peter Mandelson at the, Chambre de Commerce et de l'Industrie*. Paris, 30 June 2007, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/july/tradoc_135131.pdf
4. 'Singapore issues' part of EU's trade agenda: Lamy. *Jakarta Post*, September 09, 2004. (<http://www.thejakartapost.com/yesterdaydetail.asp?fileid=20040909.N01>)
5. Mandelson, P. (2006). Discurso en la Escuela de Economía de Londres. 09/10/06.
6. Calculado por WDM de acuerdo con datos del Banco Mundial. (2006). *World Development Indicators 2006*. World Bank. Washington DC.
7. European Commissions – External Trade. (2006). *Global Europe: Competing in the world*. European Commission. Brussels. October 2006.
8. European Commissions – External Trade. (2006). *Global Europe: Competing in the world*. European Commission. Brussels. October 2006.
9. Calculado por WDM de acuerdo con datos del Banco Mundial. (2006). *World Development Indicators 2006*. World Bank. Washington DC.
10. EU and South Africa. (1999). *Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of South Africa*. 04/12/99.
11. World Bank. (2006). *World Development Indicators. 2006*. World Bank. Washington DC. April 2006.
12. World Bank. (2006). *World Development Indicators. 2006*. World Bank. Washington DC. April 2006.
13. World Bank. (2006). *World Development Indicators. 2006*. World Bank. Washington DC. April 2006.
14. World Bank. (2006). *World Development Indicators. 2006*. World Bank. Washington DC. April 2006.
15. World Bank. (2006). *World Development Indicators. 2006*. World Bank. Washington DC. April 2006.
16. Meth, C. (2007). 'Rational ignorance' and South Africa poverty statistics. In *Transcending two economies: Renewed debates in South African political economy*. Special issue of the University of South Africa Development Studies journal *Africanus*. November 2007.
17. World Bank. (2006). *World Development Indicators. 2006*. World Bank. Washington DC. April 2006.
18. IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
19. IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
20. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
21. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
22. European Commission. (2008). *EU Relations with South Africa: Country Overview*. (http://ec.europa.eu/development/geographical/regionscountries/countries/south_africa.htm). Viewed January 2008.
23. Citado en Goodison, P. (2007). *EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. Review of African Political Economy*, 34:112. p.247-266. June 2007. Nduru, M. (2007). EU agreement 'has not been beneficial'. IPS. Johannesburg. 26/04/07.
25. EU and South Africa. (1999). *Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of South Africa*. 04/12/99.
26. Kalaba, M., Sandrey, R. and van Seventer, D.E. (2005). *Analysis of trade between South Africa and the EU and a Preliminary attempt to examine the impact of the EU-SA FTA on trade*. Trade and Industrial Policy Strategies. January 2005.
27. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
28. Grant, C. (2006). *Southern Africa and the European Union. The TDCA and SADC EPA*. Tralac Trade Brief. No 1/2006. May 2006.

29. Keet, D. (2007). Correspondencia por correo electrónico con WDM. 09/11/07.
30. Turok, B. (2007). En conversaciones con WDM. 05/12/07.
31. Kalaba, M., Sandrey, R. and van Seventer, D.E. (2005). *Analysis of trade between South Africa and the EU and a Preliminary attempt to examine the impact of the EU-SA FTA on trade*. Trade and Industrial Policy Strategies. January 2005.
32. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
33. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
34. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
35. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
36. World Bank. (2007). *Global Development Finance 2007*. World Bank. Washington DC. April 2007. And IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
37. Bond, P. (2008). En conversaciones con WDM. 02/01/08.
38. IMF. (2007). IMF Executive Board concludes 2007 article IV consultation with South Africa. *Public Information Notice No. 07/94*. IMF. Washington DC. 06/08/07.
39. Mpahlwa, M. (2007). 'Proposal to go it alone on trade misreads the evidence'. *Business Day*. South Africa. 07/11/07.
40. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
41. Turok, B. (2007). En conversaciones con with WDM. 05/12/07.
42. Calculado por WDM con datos de la OMC. (Actualizado). South Africa Bound Concessions at the HS 6-digit subheading level. WTO. Geneva. http://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm And WTO. (2006). South Africa data on applied tariffs and imports. WTO. Geneva. http://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm
43. Greenberg, S. (2000). Raw deal: South Africa – European Union trade pact. *Southern Africa Report Vol.15 No. 4*. May 2000.
44. Stated in Irving, J. (1999). South Africa and European Union conclude sweeping trade agreement. *Africa Recovery Vol 13. No.1*. June 1999. <http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/131trade.htm>
45. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
46. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
47. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
48. EU and South Africa. (1999). *Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of South Africa*. 04/12/99.
49. Olympio, J., Robinson, P. and Cocks, M. (Undated). A Study to Assess the Likely Impacts on Southern African and EU Producers of Further Liberalising the Trade, Development and Co-operation Agreement (TDCA) by Granting South Africa Duty Free Access to the EU. RTFP Occasional research paper no. 3. Pretoria. Regional Trade Facilitation Programme.
50. Turok, B. (2007). Statement in South African Parliament: Europe has duty-free access to South African markets. *Proceedings of the National Assembly*. 25/10/07.
51. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
52. Goodison, P. (2007). En conversaciones con WDM. 13/12/07.
53. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
54. Turok, B. (2007). Statement in South African Parliament: Europe has duty-free access to South African markets. *Proceedings of the National Assembly*. 25/10/07.
55. Conversación de WDM con Rudi Dicks, COSATU. 20/11/07. Y conversaciones de WDM con Lebohang Pheko, Trade and Gender Network. 19/11/07.

56. Irving, J. (1999). South Africa and European Union conclude sweeping trade agreement. *Africa Recovery Vol 13. No.1.* June 1999. <http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/131trade.htm>
57. Greenberg, S. (2000). Raw deal: South Africa – European Union trade pact. *Southern Africa Report Vol.15 No. 4.* May 2000.
58. Goodison, P. (2007). EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. *Review of African Political Economy, 34:112.* p.247-266. June 2007.
59. Goodison, P. (2007). EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. *Review of African Political Economy, 34:112.* p.247-266. June 2007.
60. Grocery Manufacturers of America. (2007). Re: Request for public comments regarding proposed free trade agreement negotiations with Southern Africa. *Federal Register Vol.67 No.221.*
61. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
62. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
63. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
64. Business Times. (2006). 'Perfectly happy with the cut of his cloth'. *Business Times.* South Africa. 24/09/06.
65. Van der Westhuizen, C. and Deedat, H. (2003). *Trade liberalisation and the socio-economic impact of employment loss on women in the South African clothing industry.* A research report commissioned by the Economic Justice Network of FOCCISA and Christian Aid. July 2003.
66. South African Department for Trade and Industry quoted in Edwards, L. and Morris, M. (2007). An evaluation of the employment trends in the clothing and textile industry. 23/10/07.
67. Van der Westhuizen, C. and Deedat, H. (2003). *Trade liberalisation and the socio-economic impact of employment loss on women in the South African clothing industry.* A research report commissioned by the Economic Justice Network of FOCCISA and Christian Aid. July 2003.
68. Van Eden, J. and Sandrey, E. (2007). *South African quotas on Chinese clothing and textiles: has there been sufficient economic justification?* Tralac Trade Brief. No 6/2007. September 2007.
69. Conversaciones de WDM con Rudi Dicks, COSATU. 20/11/07.
70. Calculado por WDM con datos de la OMC. (Undated). South Africa Bound Concessions at the HS 6-digit subheading level. WTO. Geneva. http://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm Y OMC. (2006). South Africa data on applied tariffs and imports. WTO. Geneva. http://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm
71. EU and South Africa. (1999). Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of South Africa. 04/12/99.
72. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
73. Irving, J. (1999). South Africa and European Union conclude sweeping trade agreement. *Africa Recovery Vol 13. No.1.* June 1999. <http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/131trade.htm>
74. Stated in Irving, J. (1999). South Africa and European Union conclude sweeping trade agreement. *Africa Recovery Vol 13. No.1.* June 1999. <http://www.un.org/ecosocdev/geninfo/afrec/subjindx/131trade.htm>
75. Baunsgaard, T. and Keen, M. (2004). *Tax revenue and (or?) trade liberalization.* IMF. Washington DC. September 2004.
76. IMF. (2006). *Kingdom of Lesotho: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Statement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for the Kingdom of Lesotho.* IMF. Washington DC. November 2006.
77. Basado en IMF. (2007). *Namibia: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Namibia.* IMF. Washington DC. January 2007.

78. Basado en IMF. (2007). *Namibia: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Namibia*. IMF. Washington DC. January 2007.
79. Basado en IMF. (2007). *Namibia: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Namibia*. IMF. Washington DC. January 2007.
80. HM Treasury. (2007). 2007 Pre-Budget Report and Comprehensive Spending Review. HM Treasury. London. October 2007
81. IMF. (2007). *The Kingdom of Swaziland: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director*. IMF. Washington DC. March 2007.
82. Sandrey, R., Matlanyane, A. and Maleleka, D. (2006). *Trade liberalisation: What exactly does it mean for Lesotho?* Tralac Working Paper No 7/2006. June 2006.
83. Goodison, P. (2007). EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. *Review of African Political Economy*, 34:112. p.247-266. June 2007.
84. European Commission. (2007). The EU welcomes South Africa in the SADC EPA negotiation. European Commission. Brussels. 14/02/07.
85. European Commission. (2007). Update: Interim Economic Partnership Agreements. Brussels. 30/11/07. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/november/tradoc_136959.pdf
86. http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/mexico/index_en.htm
87. US, Japan, Germany, China, UK, France, Italy, Spain, Canada, India and South Korea are larger. World Bank. (2007). *World Development Indicators. 2007*. World Bank. Washington DC. April 2007.
88. World Bank. (2006). *World Development Indicators. 2006*. World Bank. Washington DC. April 2006.
89. IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
90. World Bank. (2006). *World Development Indicators. 2006*. World Bank. Washington DC. April 2006.
91. IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
92. IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
93. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
94. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
95. World Bank. (2006). *World Development Indicators. 2006*. World Bank. Washington DC. April 2006.
96. IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
97. IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
98. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
99. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
100. Blecker, R.A. (2003). The North American economies after TLCAN: A critical appraisal. *International Journal of Political Economy*. Vol.33 No.3.
101. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
102. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
103. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
104. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
105. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
106. Blecker, R.A. (2003). The North American economies after TLCAN: A critical appraisal. *International Journal of Political Economy*. Vol.33 No.3. And Audley, J.J et al. (2004). *TLCAN's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC. And Polaski, S. (2006). The employment consequences of TLCAN. Testimony submitted to the Senate Sub-Committee on Finance. Carnegie Endowment

- for International Peace. Washington DC. September 2006
107. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
108. Audley, J.J et al. (2004). *TLCAN's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC.
109. Polaski, S. (2006). The employment consequences of TLCAN. Testimony submitted to the Senate Sub-Committee on Finance. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC. September 2006
110. Stiglitz, J. (2006). *Making globalization work*. Penguin Books. London.
111. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
112. Audley, J.J et al. (2004). *TLCAN's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC.
113. Patel, R. (2007). *Stuffed and starved: Markets power and the hidden battle for the world's food system*. Portobello Books. London.
114. Audley, J.J et al. (2004). *TLCAN's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC.
115. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
116. Henriques, G. and Patel, R. (2004). *TLCAN, Corn and Mexico's Agricultural Trade liberalization*. America Program Special Report. 13/02/04.
117. Henriques, G. and Patel, R. (2004). *TLCAN, Corn and Mexico's Agricultural Trade liberalization*. America Program Special Report. 13/02/04.
118. Polaski, S. (2006). The employment consequences of TLCAN. Testimony submitted to the Senate Sub-Committee on Finance. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC. September 2006
119. Patel, R. (2007). *Stuffed and starved: Markets power and the hidden battle for the world's food system*. Portobello Books. London.
120. Patel, R. (2007). *Stuffed and starved: Markets power and the hidden battle for the world's food system*. Portobello Books. London.
121. Audley, J.J et al. (2004). *TLCAN's promise and reality: Lessons from Mexico for the hemisphere*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington DC.
122. Henriques, G. and Patel, R. (2004). *TLCAN, Corn and Mexico's Agricultural Trade liberalization*. America Program Special Report. 13/02/04.
123. Patel, R. (2007). *Stuffed and starved: Markets power and the hidden battle for the world's food system*. Portobello Books. London.
124. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
125. Smith, G. (2002). Farmers are getting plowed under. *Business Week*. 18/11/02.
126. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
127. Cevallos, D. (2006). *Mexico-EU: Not everyone happy with results of free trade treaty*. IPS. 08/02/06.
128. EU and Mexico. (2000). *Free trade agreement between the EU and Mexico*. March 2000.
129. http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/mexico/ftapr_en.htm
130. EU and Mexico. (2000). *Free trade agreement between the EU and Mexico*. March 2000.
131. IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
132. IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
133. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
134. Calculado por WDM con datos del FMI. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
135. World Bank. (2007). *Global Development Finance 2007*. World Bank. Washington DC. April 2007. And IMF. (2007). *Direction of trade statistics, 1980 onwards*. (Washington DC : IMF). October 2007.
136. Blecker, R.A. (2003). The North American economies after TLCAN: A critical appraisal. *International Journal of Political Economy*. Vol.33 No.3.

137. Chang, H-J. and Grabel, I. (2004). Reclaiming development: An alternative economic policy manual. London. Zed Books.
138. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
139. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
140. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
141. Moreno-Brid, J.C., Valdivia, J.C.R., and Santamaria, J. (2005). Mexico: economic growth exports and industrial performance after TLCAN CEPAL: Economic Development Unit. December 2005.
142. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. June 2007.
143. Blecker, R.A. (2003). The North American economies after TLCAN: A critical appraisal. *International Journal of Political Economy*. Vol.33 No.3.
144. Hendricks, D. (2007). European companies continue to expand in Mexico. *Expansionmanagement.com* 21/06/07. <http://www.expansionmanagement.com/Internationalspotlights/Mexico/18813>
145. Calculado por WDM con datos de UN Comtrade. (2007). United Nations Commodity Trade Statistics Database. <http://comtrade.un.org>
146. Calculado por WDM basado en WTO. (Actualizado). Mexico Bound Concessions at the HS 6-digit subheading level. WTO. Geneva. And Calculated by WDM from WTO. (2006). Mexico data on applied tariffs and imports. WTO. Geneva.
147. World Bank. (2007). *Global Development Finance 2007*. World Bank. Washington DC. April 2007.
148. Woodward, D. (2001). *The Next Crisis? Direct and Equity Investment in Developing Countries*. London, Zed Books.
149. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007*. United Nations. New York and Geneva.
150. Stiglitz, J. (2006). *Making globalization work*. Penguin Books. London.
151. Mexican Mission to the EU. (2007). *Mexico-EU trade links Year 7. No. 7*. Mexican Mission to the EU. Brussels. June 2007.
152. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. June 2007.
153. EU-Mexico Joint Council. (2001). Decision No. 2/2001 of the EU-Mexico Joint Council implementing articles 6, 9, 12 (2)(b) and 50 of the Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement. Official Journal of the European Communities. (2001/153/EC). 27/02/01.
154. WTO. (1994). Mexico schedule of commitments to the General Agreement on Trade in Services. WTO. Geneva.
155. EU-Mexico Joint Council. (2001). Decision No 02/2001 of the EU-Mexico Joint Council: Services Agreement. 27/02/01.
156. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. June 2007.
157. <http://www.hsbcnet.com/hsbc/mexico> (Viewed on 14/11/07).
158. Moreno-Brid, J.C., Valdivia, J.C.R., and Santamaria, J. (2005). Mexico: economic growth exports and industrial performance after TLCAN. CEPAL: Economic Development Unit. December 2005.
159. IMF. (2007). *Mexico: Financial sector assessment program update – Technical Note – Financing of the private sector*. IMF. Washington DC. May 2007.
160. Henriques, G. and Patel, R. (2004). *TLCAN, Corn and Mexico's Agricultural Trade liberalization*. America Program Special Report. 13/02/04.
161. Detragiache, E., Tressel, T. and Gupta, P. (2006). *Foreign banks in poor countries: Theory and evidence*. IMF Working Paper WP/06/18. Washington DC. January 2006.
162. Detragiache, E., Tressel, T. and Gupta, P. (2006). *Foreign banks in poor countries: Theory and evidence*. IMF Working Paper WP/06/18. Washington DC. January 2006.

163. Hall, D. (2005). *Electricity privatisation and restructuring in Latin America and the impact on workers, 2005*. PSIRU. Greenwich. September 2005.
164. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. June 2007.
165. WTO. (1994). Mexico schedule of commitments to the General Agreement on Trade in Services. WTO. Geneva.
166. EU-Mexico Joint Council. (2001). Decision No 02/2001 of the EU-Mexico Joint Council: Services Agreement. 27/02/01.
167. Malkin, E. (2003). Mexico turns to investors to add power capacity. *New York Times*. 18/03/03. And Power Project Financing. (2003). Mexico Energy Project Financing. A consultants report for the California Energy Commission.
168. Stiglitz, J. (2006). *Making globalization work*. Penguin Books. London.
169. http://www.unionfenosa.es/webuf/ShowContent.do?contenido=CON_14_04_01&idioma=EN (Viewed on 18/10/07).
170. Calculado con Union Fenosa. (2007). Union Fenosa 2006 Annual Report. Union Fenosa. Madrid.
171. http://www.unionfenosa.es/webuf/ShowContent.do?contenido=CON_14_04_01&idioma=EN (Viewed on 18/10/07).
172. Hall, D. (2007). *Electricity companies in Latin America 2007*. Public Services International Research Unit. London. October 2007.
173. Estimado desde Estimado desde EDF Group. (2007). EDF Group 2006 Financial Report. EDF Group. Paris. p.131
174. IFC. (2005). Summary of Project Information: Rio Bravo IV. International Finance Corporation World Bank.
175. WTO. (1994). Mexico schedule of commitments to the General Agreement on Trade in Services. WTO. Geneva.
176. EU-Mexico Joint Council. (2001). Decision No 02/2001 of the EU-Mexico Joint Council: Services Agreement. 27/02/01.
177. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. June 2007.
178. UK and Mexico. (2006). Agreement for the promotion and reciprocal protection of investments. UK and Mexico. Vienna. 12/05/06. <http://www.fco.gov.uk/Files/KFile/Mexico%20IPPA.pdf>
179. Reveles, R.A. and Rocha, M.P. (2007). *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On: A warning to the global South*. TNI, Mexican Action Network on Free Trade and ICCO. June 2007.
180. Saltillo Water Users Association. (2004). *Citizens organise against Aguas de Barcelona in Saltillo, Mexico*. Saltillo Water Users Association. Saltillo. October 2004.
181. Saltillo Water Users Association. (2004). *Citizens organise against Aguas de Barcelona in Saltillo, Mexico*. Saltillo Water Users Association. Saltillo. October 2004.
182. Grassroots Cultural Movement. (2006). *Case of hotel services and related activities in the 'Maya Riviera': Permanent people's tribunal hearing on neo-liberal politics and European transnational corporations in Latin America and the Caribbean*. Vienna. 10-12 May 2006.
183. Grassroots Cultural Movement. (2006). *Case of hotel services and related activities in the 'Maya Riviera': Permanent people's tribunal hearing on neo-liberal politics and European transnational corporations in Latin America and the Caribbean*. Vienna. 10-12 May 2006.
184. Tourism Concern. (Undated). Sun, sand, sea and sweatshops. Mexico – Cancun and Maya Riviera. <http://www.tourismconcern.org.uk/campaigns/sss-case-study1.html>
185. Grassroots Cultural Movement. (2006). *Case of hotel services and related activities in the 'Maya Riviera': Permanent people's tribunal hearing on neo-liberal politics and European transnational corporations in Latin America and the Caribbean*. Vienna. 10-12 May 2006.
186. Joy, C. (2003). Daily blog from Cancun: Tuesday 9 September 2003. World Development Movement. London. <http://www.wdm.org.uk/news/blogs/wto2003/cancundiary2.htm>
187. Grassroots Cultural Movement. (2006). *Case of hotel services and related activities in the 'Maya Riviera': Permanent people's tribunal hearing on*

neo-liberal politics and European transnational corporations in Latin America and the Caribbean. Vienna. 10-12 May 2006.

188. EU and Mexico. (2000). *Free trade agreement between the EU and Mexico.* March 2000.
189. EU and Mexico. (2000). *Free trade agreement between the EU and Mexico.* March 2000.
190. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/november/tradoc_125855.pdf (Viewed on 18/10/07).
191. UNCTAD. (2007). *Trade and development report 2007.* United Nations. New York and Geneva.
192. Birdsall, N., Rodrik, D. and Subramanian, A. (2005). How to help poor countries. *Foreign Affairs Vol. 84 Issue 4.* New York. July / August 2005.
193. Stiglitz, J. (2006). *Making globalization work.* Penguin Books. London.
194. Chang, H-J. (2007). In Gallagher, K.P. (ed). (2007). *Putting development first: The importance of policy space in the WTO and International Financial Institutions.* Zed Books. London.
195. Keet, D. (2007). Email correspondence with WDM. 09/11/07.
196. Citado en Goodison, P. (2007). EU trade policy and the future of Africa's trade relationship with the EU. *Review of African Political Economy*, 34:112. p.247-266. June 2007.

