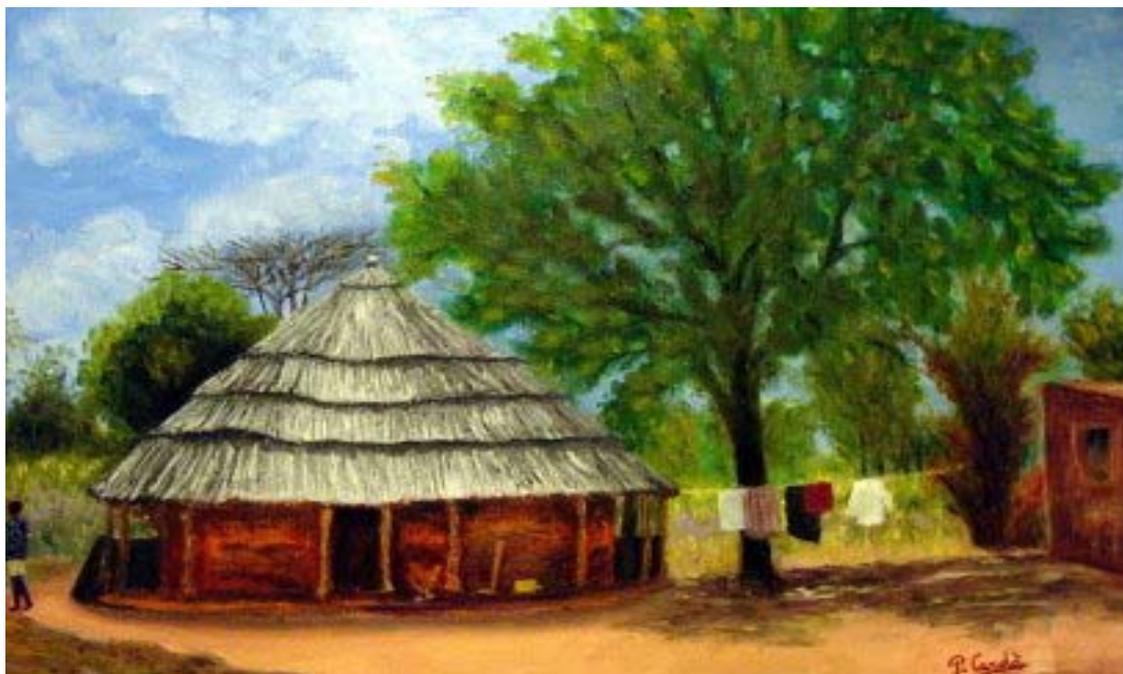


LAS “NUEVAS RELACIONES” COMERCIALES AFRICANAS

Análisis de los impactos de una mayor liberalización comercial sobre el sector agropecuario en los Grandes Lagos

[10-07-2008]

Veterinarios Sin Fronteras





Autores :

VSF Uganda: Elsa Rodríguez-Cabo Doria, Ivan Navarro Milán, Omoding George William, Ojala Robert Kennedy, Irema Sara, Ijera Moses.

VSF República Democrática del Congo: Janire Chirapozu Basoa, Christine Mwengesyali Mupendawatu, John Kakule Muyisa y Pablo Haro Pérez. Con la colaboración externa de: Godefroid Kambere Kayitambia

VSF Barcelona: Ade González Menendez, Abel Sampérez Callis, Jaume Altamira Palau, Gustavo Duch Guillot y Carles Soler Novas

Coordinación y consultoría técnica: Ent, medio ambiente y gestión. Gemma Tarafa y Miquel Ortega

Fotografía de portada: Cuadro realizado por Pilar Cerdà Martín a partir de un detalle de la comunidad de Kamuda.

Puede solicitarse más información en:

abel.samperiz@veterinariossinfronteras.org o mortega@ent.cat

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
PRINCIPALES RELACIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES INTER-AFRICANAS Y DE ÁFRICA CON EL EXTERIOR (CHINA y EEUU).....	5
Marco político	5
Marco económico.....	10
¿QUÉ SON LOS LOS ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENTS (EPAs)?.....	21
El acuerdo de Cotonou (2000-2020)	22
Los Acuerdos de Asociación Económica (EPA)	24
Objetivo formal de las EPAs y aspectos claves en negociación.....	24
Integración de los EPAs con otras políticas agropecuarias en el ámbito nacional y regional africano ya existentes.	27
Interacción de las políticas comerciales y las políticas de cooperación	29
El proceso de negociación de los EPA	30
ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES (junio 2008)	31
REDES DE LUCHA Y RESISTENCIA FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE ÁFRICA Y LA UE	34
GLOSARIO	35
ANEXOS 36	
ANEXO 1: METODOLOGÍA E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA	36
ANEXO 2: PROMESAS E IMPACTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE	38

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Prioridades de la cooperación española y potencial interés comercial e inversión española.....	9
Ilustración 2 Países integrantes del COMESA.....	11
Ilustración 3 Países integrantes del SADC	12
Ilustración 4 Países integrantes del EAC.....	13
Ilustración 5 Comercio África-China.....	14
Ilustración 6 Camión Chino en Butembo (República Democrática del Congo)	14
Ilustración 7 Campos orientados a una agricultura de exportación. La “nueva” revolución verde	20
Ilustración 8 Marco temporal de las relaciones entre la UE y África Subsahariana	21
Ilustración 9 Pilares de cooperación UE-ACP del Acuerdo de Cotonú (2000-20) y relación con los EPAs	24

INTRODUCCIÓN

Veterinarios sin Fronteras (VSF) está presente en la zona de los grandes lagos –República Democrática del Congo y Uganda- desde hace años a través de diversos proyectos de cooperación. Sus proyectos se centran principalmente en el desarrollo desde la perspectiva técnica de actuaciones relacionadas con la producción agrícola y ganadera, y han tratado durante años de paliar algunas de las situaciones de maldesarrollo que se dan en la región.

Progresivamente la organización, al igual que muchas otras ONGs de desarrollo en el ámbito rural, ante la constatación que no es suficiente con realizar proyectos de apoyo técnico para conseguir una transformación profunda de las sociedades en las que actúa, ha comenzado a introducir en su trabajo elementos de análisis del marco económico y político en el que se realizan las actividades agrícolas y ganaderas. Esta reflexión se hace especialmente necesaria al evidenciarse que a pesar de décadas de cooperación se continúa dando que tres de cada cuatro pobres en los países empobrecidos -900 millones de personas- se encuentran en el ámbito rural pese a ser claves para la producción de alimento de todo el mundo¹.

Así junto a los análisis de modelo productivo que tradicionalmente se han realizado en la organización, se ha incorporado una reflexión sobre las alternativas políticas integradas en el ámbito rural que mejor se adaptan a las necesidades de los ciudadanos y campesinos/as con menos recursos económicos. A través de este análisis se ha propuesto el principio de Soberanía Alimentaria, propuesto por Vía Campesina el año 1996, como un elemento aglutinador de estos esfuerzos transformadores en el ámbito rural.

La Soberanía alimentaria es *el derecho de los pueblos a definir sus políticas agroalimentarias basadas en un modelo de producción sostenible, desde un punto de vista ambiental, social, económico y culturalmente adecuados a sus circunstancias* y se plasma en cinco pilares básicos:

1. Acceso a los recursos

La Soberanía Alimentaria trata de fomentar y apoyar a procesos individuales y comunitarios de acceso y control sobre los recursos (tierra, semillas, crédito, etc.) de manera sostenible, respetando los derechos de uso de las comunidades indígenas y originarias, haciendo un énfasis especial en el acceso a los recursos por parte de las mujeres.

2. Modelos de producción

La Soberanía Alimentaria trata de incrementar la producción local familiar diversificada recuperando, validando y divulgando modelos tradicionales de producción agropecuaria de forma sostenible ambiental, social y culturalmente (Apoyo a los modelos de Desarrollo Agropecuario Endógeno).

3. Transformación y comercialización

La Soberanía Alimentaria defiende el derecho de los campesinos, trabajadores rurales sin tierra pescadores, pastores y pueblos indígenas a vender sus productos para alimentar a la población local. Ello implica la creación y apoyo de mercados locales, de venta directa o con un mínimo de intermediarios, en función del contexto.

4. Consumo alimentario

La Soberanía Alimentaria defiende que los ciudadanos tenemos derecho a un consumo de alimentos sanos, nutritivos y culturalmente apropiados, procedente de los productores locales, y producidos mediante técnicas

agropecuarias agroecológicas

5. Políticas agrarias

La Soberanía Alimentaria defiende que el campesino tiene derecho a conocer, participar e incidir en las políticas públicas locales relacionadas con Soberanía Alimentaria

El trabajo centrado en el desarrollo de modelos de producción alternativos puede servir para dar indicaciones sobre las líneas futuras de las políticas agroalimentarias, pero éstas sólo pueden llevar a cabo si se dan a su vez algunos cambios en el entorno económico y social, y de manera destacada en el ámbito de las políticas comerciales, aspecto éste nuclear en un mundo en el que las interacciones comerciales globales son cada vez más importantes.

Si bien el volumen comercial internacional de África es pequeño en valor económico en el marco de las relaciones internacionales (no llega al 3% de las transacciones comerciales globales), su influencia en la realidad rural africana es destacable y todo parece indicar que su importancia va aumentar con el tiempo. Es por ello que VSF se plantea la necesidad de estudiar el impacto de los Tratados de Libre Comercio en la situación de los Grandes Lagos (Uganda y la RDC) y en particular su influencia en la soberanía alimentaria de la región con el fin de tener en cuenta esta información en sus proyectos o políticas de actuación.

Este estudio trata de cubrir básicamente tres objetivos:

- Analizar cual es el marco global de Tratados de Libre Comercio en los que se sitúa la realidad de la República Democrática del Congo y Uganda, poniendo especial énfasis en cómo éstos afectan al ámbito agroalimentario y a su Soberanía alimentaria.
- Tratar de identificar las tendencias futuras más importantes en el ámbito del comercio y la inversión exterior, señalando cómo pueden afectar a los territorios dónde trabaja VSF, facilitando así un mejor desarrollo de futuros proyectos de cooperación y un mejor posicionamiento de VSF en el ámbito africano.
- Identificar cuál es la opinión de los actores locales sobre las tendencias que marcan los Tratados de Libre Comercio, dotando así a VSF de un posicionamiento y argumentario sólido y herramientas para la defensa del concepto de Soberanía Alimentaria en ámbitos políticos.

Como resultado final de esta investigación se han realizado tres documentos independientes y complementarios:

- Las integraciones regionales africanas y principales relaciones comerciales con actores no Africanos. Descripción y análisis de los nuevos acuerdos Europa-África: Economic Partnership Agreements (EPAs).
- Impactos en el sector agropecuario de la República Democrática del Congo de la liberalización comercial en el ámbito agropecuario
- Impactos en el sector agropecuario de Uganda de la liberalización comercial en el ámbito agropecuario

El presente estudio consta de tres partes; a) la situación actual de las integraciones regionales y globales en el ámbito político y económico (integraciones entre diferentes países africanos, África-China y África-EEUU), b) los principales retos en un futuro inmediato: los Economic Partnership Agreements (EPAs - Europa-África) y c) las redes de lucha y resistencia frente a los tratados de libre comercio entre África y la UE.

PRINCIPALES RELACIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES INTER-ÁFRICANAS Y DE ÁFRICA CON EL EXTERIOR (CHINA Y EEUU)

MARCO POLÍTICO

NEPADⁱⁱ:

La NEPAD es, la “Nueva Alianza para el Desarrollo de África” y representa la visión y el marco estratégico adoptado por los dirigentes africanos, a través de la Unión Africana, para combatir la pobreza y el subdesarrollo en todo el continente. Bajo este marco se apoyan muchas de las políticas económicas del continente, y en particular destaca como punto de referencia para las diversas integraciones regionales. La NEPAD es la propuesta política más importante de la Unión Africana.

Sus objetivos y estrategias generales fueron acordados inicialmente en la 36ª Asamblea de Jefes de Estado y de Gobierno de la Organización de la Unidad Africana, celebrada en Argelia en 2000, en la que se encargó a Argelia, Egipto, Nigeria, el Senegal y Sudáfrica que formularan un marco socioeconómico integrado para África. Posteriormente, en la 37ª Reunión en la Cumbre de la OUA, que tuvo lugar en Lusaka (Zambia) en julio de 2001, se aprobó oficialmente la NEPAD como marco para el desarrollo del continente.

LA ESTRATEGIA DE LA NEPAD está “dirigida a resolver los grandes desafíos que se plantean actualmente al continente africano” (*Fuente; la web de la propia NEPAD*) Algunos de sus objetivos son:

- “La necesidad de situar a los países africanos, tanto individual como colectivamente, en el camino del crecimiento y el desarrollo sostenible...”
- “La necesidad de evitar que África siga quedando marginada del proceso de globalización y de conseguir una integración más plena y provechosa de los países del continente en la economía mundial...”
- “La erradicación de la pobreza...”
-

La NEPAD propone un conjunto de medidas macroeconómicas y realiza una estimación del coste de las mismas que muestra el gran volumen de cambios necesarios para conseguir los objetivos que se plantea.

En el ámbito de la agricultura los principios básicos del NEPAD se exponen a través del documento *Comprehensive Africa Agriculture Development Programme* que constituye un marco de referencia para muchas de las políticas agrarias nacionales y regionales africanas (por ejemplo la de Uganda, RDC y agrupaciones como el COMESA).

Sin entrar en el análisis aspecto por aspecto de la propuesta se puede decir que la principal novedad que aporta el NEPAD es que los dirigentes africanos han asumido conjuntamente y como propia la idea que señala que la lucha contra la pobreza pasa por la promoción prioritaria de la integración económica internacional. La particularidad de la NEPAD consiste en la priorización de la integración africana como un primer paso para la facilitación de la integración en el esquema económico global.

Esta perspectiva supone el alejamiento de los gobiernos africanos de otras alternativas económicas posibles que tuvieron peso en el pasado africano, como la priorización de sistemas económicos de producción y comercialización regionales de cercanía, o sistemas proteccionistas o autocentrados basados en modelos de desarrollo endógeno¹. La nueva orientación se expresa en numerosos documentos, entre los cuales los objetivos del NEPAD y su declaración de principios²:

*“ Objetivos: ...Establecer condiciones propicias para el desarrollo sostenible / Introducir reformas políticas y aumentar las inversiones en los siguientes sectores (... agricultura, la diversificación de la producción y las exportaciones, especialmente de la agroindustria, intensificación del comercio entre los países africanos y el acceso más amplio de sus exportaciones a los mercados de los países más adelantados) / **Movilizar recursos mediante una participación más amplia de África en el comercio mundial, La captación de más inversiones extranjeras directas...**”³*

“ Declaración de principios:...La necesidad de situar a los países africanos, tanto individual como colectivamente, en el camino del crecimiento y el desarrollo sostenible La necesidad de evitar que África siga quedando marginada del proceso de globalización y de conseguir una integración más plena y provechosa de los países del continente en la economía mundial. ...”⁴

La importancia política del NEPAD radica en que es el documento de referencia en las políticas africanas tanto para las organizaciones regionales africanas como para China, Europa, África o las Naciones Unidas en los ámbitos de cooperación y comercio.

EL CONSENSO EUROPEO DE DESARROLLOⁱⁱⁱ:

Los Acuerdos de Asociación Económica entre la UE y los países ACP, así como el resto de políticas de la Unión Europea en relación con África, han de ser coherentes con los principios básicos definidos por la *Declaración de política de desarrollo de la UE* por eso consideramos importante conocer en que consiste.

Su objetivo formal es *“reducir la pobreza en el mundo en el contexto del desarrollo sostenible, la UE trata de realizar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM)”*. Según estos ODM, el objetivo prioritario consiste en reducir a la mitad la pobreza en el mundo de aquí a 2015.

En ella se establece que la política de desarrollo ocupa el centro de la acción exterior de la UE y contribuye a los objetivos sociales, medioambientales y de seguridad de la Unión.

El 20 de diciembre de 2005, los Presidentes de la Comisión, del Parlamento y del Consejo firmaron la nueva Declaración de política de desarrollo de la Unión Europea titulada *«El consenso europeo»*.

Este consenso define, por primera vez en cincuenta años de cooperación, el contexto de principios comunes en el que la Unión y sus veintisiete Estados miembros aplicarán sus respectivas políticas de desarrollo con un espíritu

¹ Ver "África en el horizonte; introducción a la realidad socioeconómica del África Subsahariana". Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación; UCM. Editorial; Catarata.

² <http://www.nepad.org>

de complementariedad. Se trata de una declaración política adoptada de forma conjunta por el Consejo Europeo, la Comisión Europea y el Parlamento Europeo.

Los principios comunes que rigen las actividades de cooperación al desarrollo son: la implicación, la asociación, un diálogo político en profundidad, la participación de la sociedad civil, la igualdad de género y un compromiso permanente con el fin de prevenir la fragilidad de los Estados.

La Unión Europea en el marco del Consenso Europeo se comprometió a aumentar los presupuestos dedicados a la ayuda hasta alcanzar el 0,7 % del producto interior bruto (PNB) de aquí a 2015, con un objetivo colectivo intermedio del 0,56 % de aquí a 2010; la mitad de este incremento de la ayuda se destinará a África.

Igualmente en el Consenso se establece que la calidad de la ayuda será prioritaria para la UE, y se velará por el seguimiento de sus compromisos en favor de la eficacia de la ayuda fijando, en particular, objetivos concretos para 2010. Favorecerá también la Coherencia de Políticas en favor del Desarrollo en diversos ámbitos y, en particular, el comercio, la seguridad y las migraciones.

En el tercer capítulo de este estudio se señalan algunas deficiencias importantes de la cooperación de la Unión Europea en su relación con las políticas comerciales que simultáneamente trata de impulsar. Como veremos, se puede comprobar que se están incumpliendo varios de los principios establecidos en el Consenso Europeo.

Lo cierto es que desde los años 60, cuando se establecieron los primeros acuerdos entre la Unión Europea (CEE en aquel entonces) y algunos países africanos, las relaciones comerciales y las políticas de cooperación han ido siempre de la mano, aspecto éste que se ha reforzado en los últimos años y cuyos principios básicos de relación ya se establecen en el Consenso. La idea de la necesidad de realizar políticas de cooperación específicas para potenciar el comercio internacional ha tomado especial fuerza a partir del año 2005 a través de la iniciativa *Ayuda para el Comercio* adoptada por la Organización Mundial del Comercio durante su reunión ministerial de Hong Kong.

En ella la Unión Europea se comprometió a realizar donaciones para la promoción del comercio llegando a 2000 millones de euros anuales a partir de 2010, la mitad de ellos destinados a los países de África, Caribe y Pacífico (ACP).

A partir de este compromiso formal se reconocía desde el máximo organismo de promoción del libre comercio que el comercio por sí mismo no tenía por qué generar bienestar. Según las palabras de Peter Mandelson (comisario europeo de comercio), Louis Michel (comisario europeo de desarrollo) y Manuel Pinho (ministro de economía de Portugal) “Tener acceso al mercado sin una ayuda al comercio es como poner un plato de comida delante de un hombre sin darle un cuchillo y un tenedor.”³ de ésta manera se integran definitivamente las políticas de comercio y de cooperación⁴.

³ El País. 17 de octubre de 2007. Peter Mandelson, Louis Michel y Manuel Pinho “Compromiso hecho realidad”.

⁴ Este símil es bastante desafortunado pues en el contexto africano del sur en muchas ocasiones no se come con cubiertos.

EL PLAN ÁFRICA^{iv}:

Para enmarcar las relaciones comerciales y de cooperación entre el Estado español y África es importante tener presente en que consiste el nuevo marco de relación España – África establecido en el Plan África.

Los principios y objetivos que en él podemos detectar, son los que han definido, en gran medida, el papel del Estado español en las negociaciones de los Acuerdos de Asociación Económica Europa-África que como veremos posteriormente tienen gran importancia y son uno de los aspectos de discusión más importantes en la actualidad en el ámbito de las relaciones comerciales internacionales africanas.

El *Plan de Acción para África Sub-Sahariana* o *Plan África* fue aprobado en mayo de 2006 por el Consejo de Ministros y estará vigente hasta finales del 2008. El Gobierno asumió como parte de su política exterior el establecer un nuevo marco de relaciones con África Subsahariana que en teoría le permitiera estar a la altura de los importantes retos y oportunidades que plantea el Continente. En él se trataban razones políticas, económicas, de cooperación al desarrollo, migratorias y de corresponsabilidad en el tratamiento multilateral de problemas globales como la pobreza, la amenaza terrorista o la preservación del medio ambiente.

El Plan África se articula en un marco temporal de tres años y en torno a los siguientes objetivos y líneas de actuación⁵:

Refuerzo de la presencia política e institucional española en África. Se trata de potenciar los aspectos diplomáticos, de cooperación al desarrollo y de seguridad en las relaciones españolas con estos países, reforzando la presencia institucional de España en África Occidental.

Fomento de la cooperación con países africanos en la regulación de flujos migratorios. En el plano interno español, se reforzarán las medidas de control de nuestras fronteras, así como los mecanismos de obtención de información acerca de las rutas y medios utilizados por las redes de inmigración ilegal. Se reforzarán los procedimientos de repatriación inmediata de inmigrantes irregulares y se impulsarán medidas tendentes a la integración de los colectivos de inmigrantes. Se intensificarán los esfuerzos para completar una red de Acuerdos de Cooperación Migratoria y Readmisión.

Participación española en el afianzamiento de la democracia, la paz y la seguridad en África. Se trata de intensificar la cooperación en materia de gobernanza democrática y fortalecimiento institucional; apoyar el respeto y la promoción de los Derechos Humanos.

Contribución de España en la lucha contra la pobreza y la agenda de desarrollo en África Subsahariana. El Plan África propiciará un salto cualitativo y cuantitativo en la ayuda oficial al desarrollo que España concede. Se dará prioridad a la cobertura de las necesidades sociales básicas, a las políticas de salud y lucha contra las pandemias, a la promoción del tejido económico y empresarial, a la protección del medio ambiente y al fomento de políticas

⁵ Fuente: <http://www.mae.es/NR/rdonlyres/C4C81869-0E32-470D-8D5F-7A49AD84D5C0/0/planafrica.pdf>

de género.

Participación activa de España en la Estrategia de la Unión Europea para África, aspirando a la plena implementación de la Estrategia y a una mayor implicación de nuestro país en la misma.

Promoción de los intercambios comerciales y de inversión mediante fondos FAD, fondos para estudios de viabilidad y el reforzamiento de la red de oficinas económicas y comerciales. Se prestará especial atención al apoyo de la actividad pesquera y a la seguridad energética de España, con promoción de la participación española en las oportunidades del sector de hidrocarburos de África.

Fortalecimiento de la cooperación cultural y científica. Se hará de la cultura un factor de desarrollo; se buscará una mayor proyección de la lengua española y se fomentarán actividades de cooperación cultural a través de la Casa África, que será próximamente inaugurada.

Este Plan ha sido ampliamente criticado por diferentes sectores de la sociedad española, que ven en él una continuación de los principios que han guiado las relaciones entre España y el continente Africano las últimas décadas: el servilismo hacia los intereses económicos y de estabilidad social del Estado español. Se trata más un plan de África para España que un plan de España para África, sólo así se pueden justificar algunas de las prioridades de actuación y la correlación entre intereses económicos españoles y cooperación del actual plan (ver ¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.1).

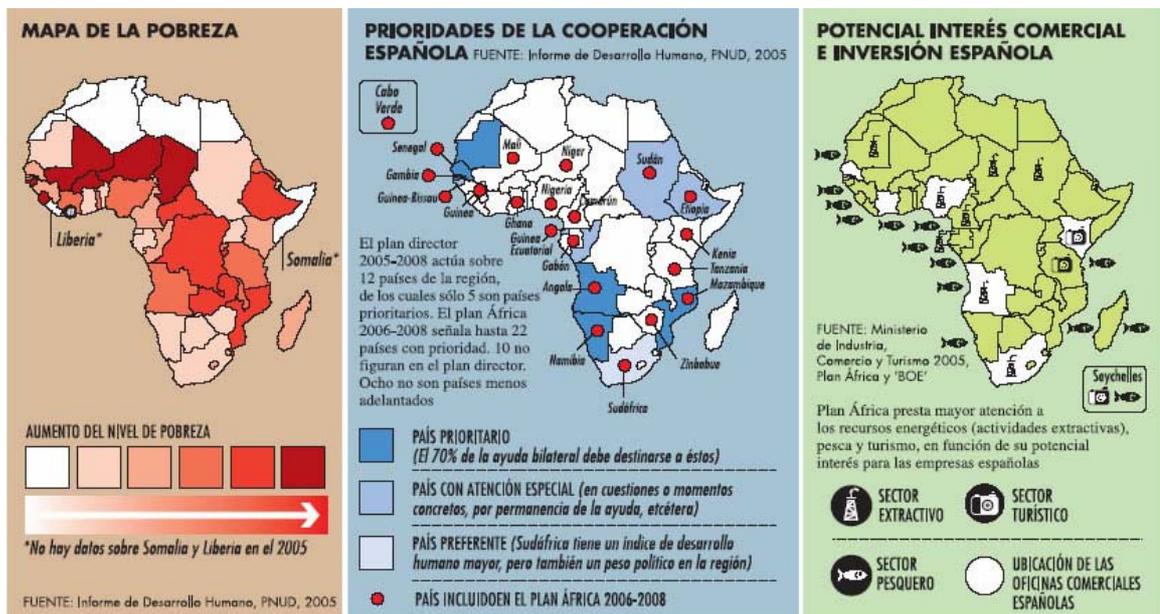


Ilustración 1 Prioridades de la cooperación española y potencial interés comercial e inversión española.

Entre las contradicciones que presenta el Plan África destacan casos concretos como el hecho de que España sea en estos momentos "el principal exportador de municiones" en África Subsahariana y venda armamento a países en conflicto o cuyos países vecinos viven situaciones de violencia o el de Senegal, que ha firmado acuerdos con España para recibir inmigrantes deportados a cambio de ayuda para el desarrollo.

Ni la República Democrática del Congo ni Uganda son países prioritarios, de atención especial o preferentes en el Plan África.

MARCO ECONÓMICO

Durante el proceso de independencia de los países africanos a mediados del siglo XX, fueron comunes las alianzas entre los movimientos de distintas colonias para garantizar un nivel mínimo de cooperación para conseguir, no sólo los derechos políticos y la autodeterminación, sino evitar el colonialismo económico y el racismo.

Existía un consenso que la pequeñez y la fragmentación de mercados nacionales africanos post-coloniales constituirían un obstáculo importante a la diversificación de la actividad económica, por lo tanto, fue convenido que los países africanos que habían ganado independencia política, debían promover la cooperación económica entre sí mismos.

Dos opciones fueron abogadas para la puesta en práctica de la estrategia de la integración en África:

- el acercamiento regional integral africano, que consideró la creación inmediata de un arreglo económico continental regional;
- el acercamiento geográficamente más estrecho que tendría sus raíces en los niveles sub-regional y se estructura en arreglos sub-regionales de cooperación.

La mayoría de los países favoreció el acercamiento sub-regional más estrecho. A partir de aquí fueron apareciendo diferentes organizaciones regionales.

El proceso de integración regional suscitó en su momento muchas esperanzas de que estos países gracias a ellos pudieran mejorar su forma de vida. A priori la creación de pequeños mercados regionales siempre minimiza la agresividad de los mercados mundiales y permite crecimientos más “autocentrados”. No obstante algunos de ellos han funcionado menos de lo que se esperó en su momento.

A continuación describiremos algunas de ellos: COMESA, SADC y EAC.

Uganda es miembro de COMESA y EAC, y la República Democrática del Congo de COMESA y SADC también de ECCAS-CEEAC. No procederemos a la descripción de éste último por ser de importancia menor.

Acabaremos el capítulo con un breve apartado dedicado a analizar las posibilidades y riesgos que suponen la entrada de China en el continente africano, así como a estudiar las relaciones Africanas con Estados Unidos. En el siguiente capítulo nos centraremos en las relaciones Europa-África.

COMESA^{vi}:

COMESA probablemente es la organización regional Africana más exitosa. El tratado fundacional fue firmado el 5 de noviembre de 1993 en Kampala, Uganda, y fue ratificado un año más tarde en Lilongwe, Malawi el 8 de diciembre de 1994.

Los actuales países miembros son Burundi, Comoros, **RDC**, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia, Libia, Madagascar, Malawi, Isla Mauricio, Rwanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, **Uganda**, Zambia y Zimbabwe.

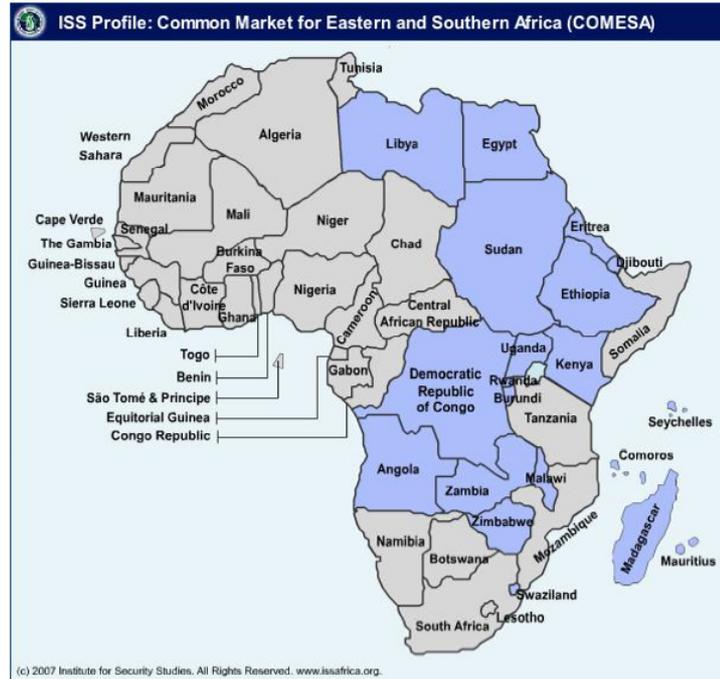


Ilustración 2 Países integrantes del COMESA⁶

Durante la primera década de existencia su principal objetivo fue la sustitución del área comercial preferencial (PTA), que había existido con anterioridad a 1981, por una iniciativa más ambiciosa cuya finalidad es la formación de una unidad económica que sea capaz de superar las barreras económicas entre los países participantes. Para ello con el paso de los años, todas las tarifas y barreras comerciales internas serán eliminadas manteniendo únicamente una tarifa externa hacia terceros. El objetivo inicial fue reducir las tarifas internas un 80%. Algunos de los países ya han conseguido el objetivo (Comoro, Eritrea, Sudán, **Uganda** y Zimbabwe). Otros como Kenia, Malawi e Isla Mauricio se encuentran en el 70%. El resto de los países todavía no han alcanzado estos niveles.

En diciembre de 2006 se adoptó el *Plan Estratégico de COMESA 2007-2010*^{vii} según el cual se quiere continuar profundizando en la integración regional tanto a través de la continua eliminación de tarifas como de la generación de infraestructuras comunes. Este documento es un elemento de referencia importante para los próximos años, en él se plantea entre otros aspectos eliminar el 100% de las tarifas internas el año 2025, así como multiplicar por dos la renta per cápita y crecer a un ritmo sostenido del 6-8% anual.

SADC^{viii}:

La Comunidad de Desarrollo de África Austral (en inglés *Southern African Development Community*, SADC), denominada con anterioridad *Comité para el desarrollo del África Austral*, es un organismo internacional creado en 1979 durante una Conferencia de jefes de estado y de gobierno de varios países africanos en Arusha, Tanzania. El tratado vigente se firmó el 17 de agosto de 1992.

En la actualidad está integrado por Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, **República Democrática del Congo**, Seychelles, Sudáfrica, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.

⁶ Angola no está actualmente en COMESA



Ilustración 3 Países integrantes del SADC

Los objetivos de la organización son procurar el desarrollo económico de los países integrantes mediante una política coordinada de ayuda a los sectores más desfavorecidos y la erradicación de la pobreza; cooperar entre los estados miembros para la coordinación de la política económica; favorecer los intercambios comerciales y de capitales en la zona; conseguir un desarrollo sostenible del territorio mediante programas de protección del medio ambiente; promover una cultura de paz entre los pueblos y el mutuo conocimiento en todas las ciencias y las artes.

Por ahora el SADC ha tenido dificultades para un correcto funcionamiento debido a que en este grupo se encuentran realidades y condiciones económicas muy diversas incluyendo países muy empobrecidos y países mucho más ricos (por ejemplo Angola y Sudáfrica respectivamente). Como consecuencia no es fácil encontrar vías de integración que favorezcan a todos ellos y no se ha avanzado significativamente en una verdadera integración regional.

Con la voluntad de superar los problemas encontrados en el pasado en diciembre de 2006 se aprobó el *Regional Indicative Strategic Development Plan (RISDP)*⁷. En él se establecen objetivos ambiciosos y una estrategia para conseguirlos durante los próximos años. Entre otros aspectos se propone crear un área de libre comercio en 2008, constituirse como unión en 2010, formar un Mercado único en 2015, una unidad monetaria en 2016 y una moneda única en 2018. Está pendiente ver el nivel de cumplimiento de los objetivos planificados.

EAC/COA^{ix}:

La Comunidad Africana Oriental (CAO), también denominada Comunidad de África Oriental y Comunidad de África del Este (CAE), (en inglés *East African Community, EAC*) es una unión aduanera del África Oriental.

Está formada por Kenia, **Uganda**, Tanzania, Burundi y Ruanda.

⁷ Se puede encontrar en http://www.sadc.int/content/english/key_documents/risd/SADC_RISDP_English.pdf

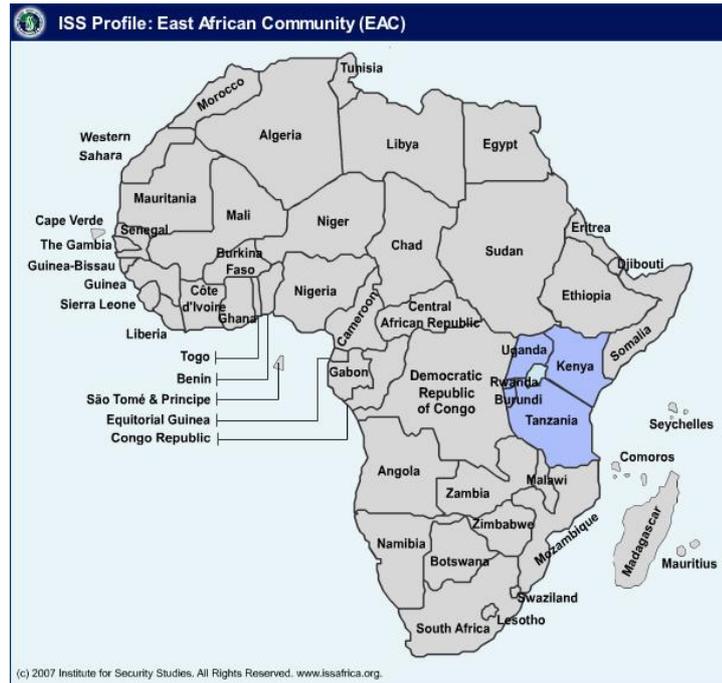


Ilustración 4 Países integrantes del EAC

Se fundó en enero de 2001 en una ceremonia celebrada en la ciudad de Arusha, en Tanzania, en la que se encuentra su sede, reavivando un proyecto similar abandonado en 1977. El nuevo tratado EAC allanaba el camino para una unión económica y, en un futuro, política entre los tres países fundadores Kenia, Uganda y Tanzania. En el año 2007 Burundi y Ruanda se incorporaron a la comunidad.

El año 2004 un nuevo tratado estableció una unión aduanera que entró en vigor el 1 de enero de 2005. Según el tratado, Kenia, el más rico de los tres países iniciales, se comprometía a pagar aranceles por las mercancías que entren en Uganda y Tanzania hasta 2010 para posteriormente constituir una auténtica zona libre de aranceles.

En noviembre de 2006 se lanzó la *Tercera Estrategia de Desarrollo para el Este de África (2006-2010)*⁸ cuyo objetivo primario es la creación de un mercado común en la región para acabar en el periodo 2011-2015 en una unión monetaria.

La EAC es de una importancia menor que COMESA y SADC, pero es destacable para este estudio porque ha sido la primera región que ha aceptado un acuerdo transitorio EPA con la Unión Europea⁹, con lo que abrió el paso al resto de acuerdos entre las diversas regiones africanas y Europa.

CHINA Y ÁFRICA

En los últimos años las relaciones China África se han visto realizadas tanto desde el punto de vista político como económico. La cumbre del Foro sobre Cooperación China-África (FOCAC) de noviembre de 2006 supuso un punto de inflexión de unas relaciones que estaban estancadas en las últimas décadas pero que no eran nuevas¹⁰. Ya en 1955 China apoyó de modo incondicional la inviolabilidad de la soberanía de los estados africanos, la no interferencia en asuntos internos y la necesidad de que los países poscoloniales resistieran el “acoso” y el

⁸ Puede encontrarse en http://www.eac.int/documents/EAC_development_strategy_2006_2010.pdf

⁹ http://www.eac.int/News_2007_11_EAC_EU_agree_on_EPA.htm

¹⁰ <http://english.focacsummit.org/>

“hegemonismo” externo. El favor le fue devuelto en los años 70 cuando China contó con un apoyo vital por parte de los países africanos para obtener el ingreso en las Naciones Unidas.

Con el trasfondo de las buenas relaciones históricas, las nuevas necesidades Chinas (principalmente asegurar un flujo constante de materias primas e incrementar su base exportadora para productos baratos y de baja calidad), se ha convertido en el origen de un fuerte crecimiento de las relaciones comerciales África-China (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**).

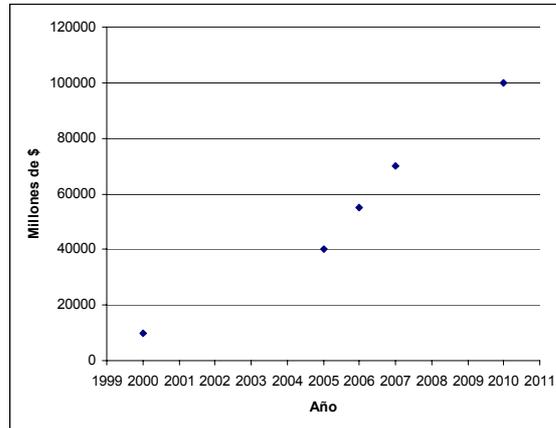


Ilustración 5 Comercio África-China.

Nota: El valor de 2010 es una estimación. Fuente:www.focac.org



Ilustración 6 Camión Chino en Butembo (República Democrática del Congo)

PRINCIPALES RELACIONES COMERCIALES ENTRE ÁFRICA Y CHINA:

China, debido a su alto ritmo de crecimiento económico – superior al 10% anual, necesita importar un gran volumen de materias primas. Según sus propias estimaciones en 2010 su producción de crudo sólo podrá cubrir entre un 51-55% de la demanda, y en 2020 sólo un 34-40%. La producción de hierro cubrirá un 38% de la demanda en 2010, y bajará a un 29% en 2020. La escasez de carbón alcanzará las 250 millones y 700 millones de toneladas respectivamente. El suministro africano de materias primas se considera básico para China a corto y medio plazo. Por ello ya está realizando importantes operaciones de inversión directa en algunos países y de compra de derechos de explotación. En la actualidad de las 7500 empresas Chinas que están invirtiendo en el extranjero, 900 tienen negocios en África y muchas inversiones. En el caso Africano las inversiones se concentran en industrias extractivas, si bien recientemente está siendo algo diversificada; vestimenta, agroindustria, turismo, telecomunicaciones...etc.

A continuación señalan los principales destinatarios:

- **Petróleo:** Actualmente un cuarto de las importaciones chinas de petróleo africano las obtiene de Argelia, Angola, Sudan y Chad. Otros países desde donde importa son Guinea Ecuatorial, Gabón y Nigeria. Las principales empresas chinas operando en África son CNPC (China Nacional Petroleum Corporation), Sinopec, China Nacional Offshore Oil Corporation (CNOOC) y PetroChina.
- **Minerales metálicos:** principalmente obtiene cobre de Zambia y de la República Democrática del Congo (RDC), pero también Cobalto (RDC). En la RDC Feza Mining – una empresa conjunta de la empresa china Wambao Resources Corporation y de algunos empresarios locales- está finalizando una planta metalúrgica en la que se producirán, según el ministerio de minas de la RDC, mil toneladas de cobalto puro anuales. También en Gabón China está llegando a nuevos acuerdos para extraer hierro.
- **Uranio** de Níger
- **Fosfatos** de Marruecos

La exportación de África a China es un 62% petróleo, un 17% minerales y 7% productos agrícolas.

China a su vez exporta a África, entre otras cosas, aquellas manufacturas de bajo valor añadido para las que encuentra barreras comerciales en otras zonas con más capacidad económica: recipientes y contenedores de plástico, zapatillas, gorras, vestidos de fibras sintéticas, lámparas, radios, bicicletas, relojes, televisores, cámaras fotográficas, ordenadores, automóviles,... Actualmente un 36% de las exportaciones son textiles (ropa y calzado), un 33% es maquinaria y equipos de transporte, y un 18% otras manufacturas.

Finalmente China está entrando también a través del sector financiero en África. Un ejemplo de ello lo vemos en Sur-África donde el 20% de las acciones del Standard Bank han sido adquiridas por el Banco Industrial y de Comercio de la China.

De acuerdo con el borrador de acuerdo firmado en septiembre de 2007 entre China y RDC China prestará 3000 millones para grandes infraestructuras en la RDC. Algunas de las actuaciones previstas son:

- Una autopista de 3400 kilómetros entre Kisangani y Kasumbalesa (cerca de Zaire)
- Una línea de ferrocarril de 3200 kilómetros entre las zonas mineras del sur y el puerto atlántico de Matadi

- 31 hospitales, 145 dispensarios y 2 universidades
- Estructura minera y creación de empresas conjuntas mineras (2000 millones)

En cuanto a las relaciones de comercio China-Uganda estas han estado aumentando en los años recientes y el comercio bilateral llegó a 99,37 millones de dólares USA en el año 2005.

En Junio del año 2006 China firmó con Uganda seis acuerdos en una amplia gama de áreas, incluyendo a economía, comercio, agricultura, educación y tecnología.

En la actualidad una cantidad significativa de productos agrícolas, por ejemplo pesticidas en Uganda son de origen Chino.

Tabla 1 Principales intercambios China-África

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Luís de Sebastián (“¿Qué hace China en África?”), “China en Africa ¿Ayuda o arrasa?”. Perspectivas africanas sobre la irrupción del gigante asiático y sus consecuencias. Firoze Manji y Setephen Marks (ed). Editorial Oozebap. 2007, “Las relaciones de China con África. Implicaciones para Europa”. Bates Gill y Chin-Hao Huang. En África. Dossier la vanguardia número 26. Enero/Marzo 2008 y “África, la nueva frontera China” – Guillermo Martínez y Christopher Burke / 2004-2006.

El crecimiento en el intercambio económico China-África supone tanto riesgos como oportunidades para África. Algunos de los aspectos más valorados por parte de los países africanos son los siguientes^x:

- Gracias a la creciente demanda de materias primas por parte de China (e India) están aumentando el precio de las mismas, lo que repercute en más recursos económicos para los países africanos exportadores. En general este factor beneficia a muchos de ellos, pero para otros puede ser una mala noticia ya que puede les puede suponer un desequilibrio en sus balanzas comerciales.
- La posibilidad de que China actúe como contra-poder de Europa y Estados Unidos puede aumentar la capacidad de negociación Africana en el ámbito internacional.
- China está invirtiendo en países que usualmente se consideran de alto riesgo económico en el sector de las infraestructuras.
- China negocia rápido y establece breves plazos entre el acuerdo y el inicio de la ejecución.
- China no condiciona la ayuda ni trata de afectar a las políticas internas.

Algunos de los principales riesgos que ofrece el nuevo marco es el siguiente:

- Algunos dirigentes africanos están tomando a China como modelo de “desarrollo” basado en el “lideraje fuerte” y la dirección “vertical”, frente al modelo tradicionalmente defendido por Occidente basado en la democracia liberal. Esto puede suponer un riesgo para aspectos como la libertad de expresión, impulso democrático, derechos humanos, etc.
- Algunas experiencias en Angola y Sudán sugieren que el modo de actuar de las empresas Chinas en África no cumple unas condiciones mínimas en el ámbito laboral y medioambiental.
- China no está en la OCDE y por tanto no está comprometida a las condiciones (ambientales y sociales) de préstamo comercial y de ayuda oficial al desarrollo que los demás países se han autoimpuesto. Si los préstamos no son bien gestionados pueden acabar generando procesos de endeudamiento peligrosos

- Las relaciones China-África están, al igual que las propuesta Unión Europea – África, dirigidas desde las necesidades Chinas – que son básicamente de materias primas-, lo que puede acabar profundizando en el modelo de continente únicamente focalizado a la exportación de materias primas, no llegando a desarrollar un tejido industrial suficiente y a una diversificación de ingresos.
- Las negociaciones China-África se están realizando país a país, por lo que se debilitan las estructuras regionales Africanas.

EEUU Y ÁFRICA

Las relaciones comerciales entre EEUU y África Sub-sahariana son poco importantes en el contexto internacional y tan sólo relativamente importantes en algunos países en el contexto Africano. Son menores que las relaciones África Sub-sahariana - Europea. Paulatinamente China está ampliando también su importancia relativa frente a EEUU en África.

Así en el año 2005 del conjunto de las importaciones Sub-saharianas un 31,3% eran de origen Europeo, y un 7,7% Chinas, las importaciones originarias de EEUU eran tan sólo del 5,9% y muy centradas en maquinaria, mucha de ellas destinadas al petróleo y gas. Igualmente las exportaciones Sub-saharianas tenían en un 34,4% de los casos destino Europa, y en un 10% China, mientras que la cuota de EEUU era un 29,6%, principalmente centrada en petróleo.

Las relaciones comerciales entre EEUU y África Subsahariana se canalizan principalmente a través de la iniciativa African Growth and Opportunity Act (AGOA)¹¹, aunque existen también algunos acuerdos parciales relacionados con el comercio y las inversiones:

- *Acuerdos de comercio e inversiones (TIFAs)*. Estos acuerdos crean un mecanismo formal para negociar aspectos de comercio bilateral y para promover las relaciones comerciales entre EEUU y al actor firmante. Actualmente EEUU tiene acuerdos con Ruanda, Mauricio y Libera. Está en fases previas de negociación con Ghana, Nigeria, Sur África, Mozambique, y COMESA.
- *Acuerdos bilaterales de inversiones (BITs)*. Mediante estos acuerdos se establecen normas para eliminar o reducir las barreras a las inversiones y facilitar la transparencia en las negociaciones relacionadas con las inversiones. Actualmente EEUU tiene acuerdos en vigor con Camerún, **República Democrática del Congo**, Senegal, República del Congo y Mozambique. Está en negociación con Ruanda, y ha iniciado charlas informales con Gabón.
- *Acuerdo de cooperación en comercio e inversiones (TICA)*. Es el tipo de acuerdo más completo anterior a los Tratados de Libre Comercio. Desde 2004 está en negociación con el SACU (Sur África, Botswana, Lesoto, Namibia y Suazilandia).
- No existe ningún Tratado integral de Libre Comercio con los países Sur Africanos.

De manera general, ante la no existencia de Tratados de Libre Comercio integrales, como se ha señalado anteriormente la iniciativa más importante en el ámbito comercial es AGOA. Esta iniciativa presidencial se lanzó el

¹¹ <http://www.agoa.gov/>

año 2000, bajo el mandato de Clinton, y continúa en la actualidad, estando establecido que como mínimo durará hasta el año 2015. Consiste básicamente en un acceso sin tarifas de entrada para casi todos los productos (unas 4500 líneas tarifarias) de África Sub-sahariana en EEUU. Entre los productos incluye numerosos productos agrícolas.

Para que un país se considere elegible para la iniciativa debe demostrar que ha establecido, o está en proceso de establecer: economías de mercado, sistemas políticos plurales, eliminar las barreras comerciales hacia el comercio e inversión de Estados Unidos, disponer sistemas de protección de la propiedad intelectual, realizar esfuerzos de lucha contra la corrupción, tener políticas para la reducción de la pobreza, realizar paulatinas mejoras en el acceso al sistema sanitario y educativo, proteger los derechos humanos y de los trabajadores y haber eliminado algunos tipos de trabajo esclavo infantil. La aplicación de estas condiciones se ha realizado de manera poco estricta.

Actualmente 38 países están incorporados en la iniciativa AGOA: Angola; Benin; Botswana; Burkina Faso; Burundi; Camerún; Cabo Verde; Chad; República del Congo; **República Democrática del Congo**; Djibouti; Etiopía; Gabón; Gambia; Ghana; Guinea; Guinea-Bissau; Kenia; Lesotho; Liberia; Madagascar; Malawi; Mali; Mauritania; Mauricio; Mozambique; Namibia; Níger; Nigeria; Rwanda; Santo Tomé y Príncipe; Senegal; Seychelles; Sierra Leona; Sur África; Swazilandia; Tanzania; **Uganda** y Zambia.

De ellos 26, entre los cuales se encuentra **Uganda**, pero no la **República Democrática del Congo**, tienen un acuerdo ampliado (AGOA IV) orientado a promover la exportación a EEUU no sólo de la materia prima textil sino también de productos producidos en los países africanos. Este acuerdo tiene también una duración mínima hasta el año 2015 y está provocando que varios de los países – entre ellos Uganda – estén activamente promoviendo la implantación de productores extranjeros en Uganda para la comercialización vía Uganda de los productos del textil¹².

En la práctica el programa no está aumentando significativamente las exportaciones sub-saharianas a EEUU. El año 2006 el conjunto de las exportaciones fueron de 44.200 millones de dólares, pero el 96% de ellas fueron productos petroleros. La iniciativa AGOA IV tampoco parece que esté funcionando muy satisfactoriamente, pues la exportación de productos textiles decrecieron el año 2006 un 11%, en parte debido a la competencia que sufre el textil africano del textil chino.

En el caso de **Uganda** bajo el acuerdo AGOA el año 2007 una empresa de EEUU realizó una inversión por un monto total de 5,5 millones de dólares en producción textil basada en algodón orgánico, esta inversión a finales de año 2007 aumentó en 4,4 millones de dólares suplementarios. Igualmente en el año 2007 se realizó una inversión en el ámbito de la exportación de flores en la zona de Ntungamo.

Cabe señalar que pese a que la iniciativa AGOA puede promover la exportación de productos agrícolas de África Sub-sahariana, a través de la eliminación de las tarifas de entrada, éstos se enfrentan en EEUU a la competencia de una agricultura interna ampliamente subvencionada. Así según las estimaciones de la OCDE el apoyo oficial a la agricultura – incluyendo el apoyo a la producción de maíz, arroz, sorgo, azúcar, cacahuate y otros productos también producidos en África – es de 108.700 millones de dólares, una cantidad superior al conjunto del Producto Interior Bruto de cualquiera de los países del África Sub-sahariana, con la excepción de Sur África. Especialmente críticos son los subsidios al algodón, con valores superiores a los 3.000 millones de dólares anuales, que compiten

¹² El acuerdo ampliado incluye una serie de cláusulas que garantizan que las ventas a EEUU de este tipo de producto es limitada, y que la producción por parte de terceros países también lo es. No obstante con el volumen actual de comercio exterior ambas cláusulas no se han activado.

con la producción de África Central y del Oeste, pero también con potenciales exportadores de zonas como Uganda.

La iniciativa privada AGRA (Alianza para una revolución Verde en África)

En paralelo a las iniciativas comerciales de relación África-Estados Unidos en la actualidad se está desarrollando la iniciativa privada llamada “Alianza para una revolución verde en África” (AVRA – AGRA en las iniciales inglesas)¹³ que puede tener gran importancia para el sector agrario africano. Según se establece formalmente en sus principios trata de facilitar los compromisos adquiridos a través del NEPAD en el *Comprehensive Africa Agriculture Development Programme*.

Para ello propone siete líneas de actuación (semillas, suelo, agua, mercados, educación agrícola, compartir la información agrícola africana y promoción de las políticas agrarias orientadas al pequeño agricultor). La propuesta, diseñada para los pequeños agricultores, propone una metodología orientada a aumentar la productividad de la producción y mejorar el acceso a los mercados del producto (por lo menos así se establece en sus objetivos, aunque numerosos críticos no ven tan claro que la metodología propuesta lleva a conseguir los objetivos).

El modelo productivo por el que se apuesta se basa en la creación de más de 1000 nuevos tipos de semillas en diez años que sean adaptadas a las condiciones africanas, y el diseño y creación de un mercado para su comercialización (realizada a través de actores privados y públicos).

Al mismo tiempo se potenciará que los agricultores aprendan a utilizar las nuevas semillas mediante procesos de formación, en particular es importante la formación de “agrodealers” locales que facilitan la entrada de los productos vendidos posteriormente en todas las zonas del país. Igualmente apuestan por que se generen las condiciones de mercado para introducir masivamente una gestión agrícola orientada al pequeño agricultor basada en una combinación de fertilizantes orgánicos y minerales, al tiempo que se introducen pesticidas y otras técnicas de producción intensiva agrícola.

Finalmente la comercialización agrícola se trata de fomentar a través de la formación y certificación de 9000 comercializadores encargados de llegar a zonas remotas las semillas que han sido creadas. Respecto a la utilización de semillas genéticamente modificadas no se descarta, pero no se contempla en una primera fase. En cuanto a las políticas agrícolas se pone énfasis en el lobby político para la disminución de aranceles entre los países africanos para los inputs agrícolas (fertilizantes y pesticidas), así como los aranceles entre los propios países.

En Uganda recientemente –marzo de 2008- se ha firmado un acuerdo entre AGRA, empresas privadas de semillas y la NARO (National Agricultural Research Organization) para desarrollar nuevas especies de semillas. El proyecto supone una continuación de algunos proyectos que ya se beneficiaban del apoyo de la Fundación Rockefeller.

El proyecto de alubias está dotado de 310.00 dólares. Los principales beneficiarios son NaCRRI, el Programa Nacional de Investigación en Albuías, la red East and Central Africa Bean Research Network y empresas de semillas privadas.

El proyecto de guisante pinto dispone de 185.000 dólares. Los principales beneficiarios son NaSARRI en Serere,

¹³ <http://www.gatesfoundation.org/GlobalDevelopment/Agriculture/RelatedInfo/AfricanFarmers.htm>

Appropriate Technology-Uganda Limited, NAADS y varias compañías de semillas privadas

El proyecto de maíz dispone de 215.000 dólares. Los principales beneficiarios serán Victoria Seeds, Ltd y Grace Abalo.

Ya existían otros proyectos de investigación en funcionamiento en Uganda. A continuación se señalan los más importantes

- Organización: Makerere University. Investigador Principal: Dr. Phinehas Tukamuhabwa. Semilla: Soja
- Organización: National Agricultural Research Organización. Investigador Principal: Dr. Stanley Nkalubo. Semilla: Alubias secas
- Organización: National Agricultural Research Organización. Investigador Principal: Dr. Martin Orawu. Semilla: Cowpea
- Organización: Victoria Seeds Limited. Investigador Principal: Dr. Grace Abalo. Semilla: Maíz
- Organización: National Agricultural Research Organización. Investigador Principal: Ms. Annet Namayanja. Semilla: Alubias

En la República Democrática del Congo en la actualidad no hay proyectos del AGRA.



Ilustración 7 Campos orientados a una agricultura de exportación. La “nueva” revolución verde

¿QUÉ SON LOS ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENTS (EPAS)?

Las primeras relaciones comerciales entre Unión Europea y África Subsahariana se remontan a la época colonial^{xi}. La República Democrática del Congo fue una colonia belga hasta 1960 y Uganda fue una colonia inglesa hasta 1962.

En este apartado no analizaremos las relaciones comerciales –ni en otros términos como el esclavismo- de aquella época, a pesar que tuvieron mucho que ver con la situación actual de los países de los Grandes Lagos. Nos centraremos en la evolución comercial Europa-África contemporánea, que se puede considerar que se inicia en los años 60 cuando se formalizaron los procesos de descolonización y continúa en la actualidad^{xii}.

Resulta interesante constatar como en el mismo tratado constitutivo de la Unión Europea, el tratado de Roma, ya se creó un *Fondo Europeo de Desarrollo* dirigido a los países o territorios con los que los países integrantes de la CEE tuvieran vínculos históricos (es decir excolonias). El fondo consistía en un conjunto de recursos destinados a ayuda técnica y económica. Por tanto podemos decir que desde la misma formación de la Unión Europea se han establecidos vínculos formales entre la misma y los países africanos. Desde aquel entonces, se han ido sucediendo diferentes tratados (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**):

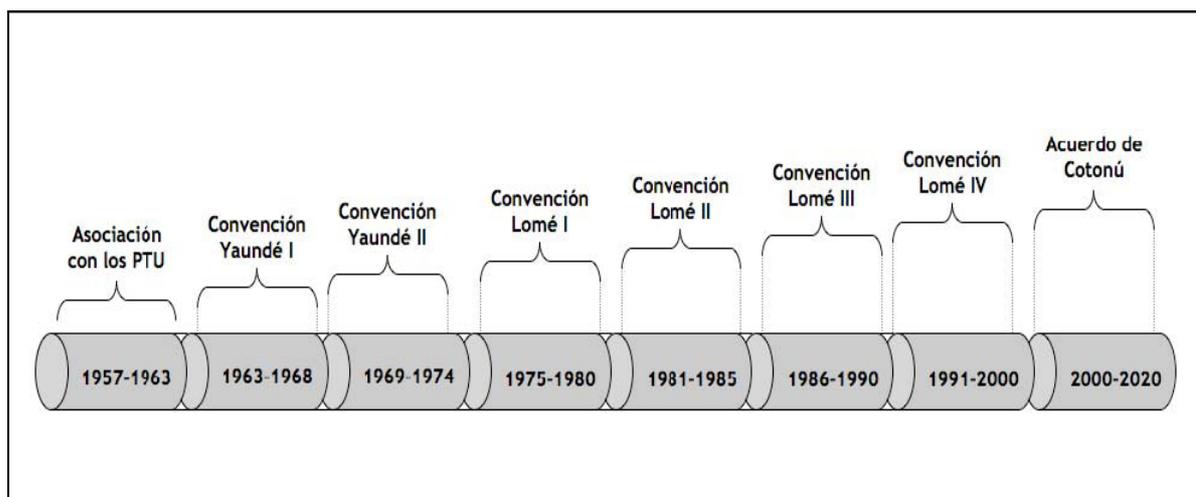


Ilustración 8 Marco temporal de las relaciones entre la UE y África Subsahariana

Fuente; http://www.mujeresporunmundomejor.org/portals/0/Documentos/Documento_EPA_FAlternativas-FCarolina_Septiembre2007.pdf

Tras el Acuerdo de Lomé IV se llegó a la conclusión de que existían deficiencias importantes en los resultados alcanzados y que era necesaria una reestructuración en profundidad de los mismos.

Es por eso que se inició la negociación de un nuevo acuerdo bilateral África y países ACP (África, Caribe y Pacífico) que acabó fructificando en el acuerdo o convención de Cotonou. En ella se establece una nueva organización de las relaciones UE-ACP, tanto respecto a los instrumentos de cooperación (político, financiero y comercial) como a la gestión de la ayuda.

La Convención de Cotonou (Benin) se firmó el 23 de junio del 2000 entre 77 Estados ACP, por una parte, y la Comunidad Europea (CE) y sus 15 Estados miembros, por otra. Tiene prevista una duración de veinte años a partir del 1 de marzo del 2000, por lo que se encuentra en vigor en la actualidad y es el marco general de la relación África-Europa^{xiii}.

EL ACUERDO DE COTONOU (2000-2020)

El objetivo principal de las relaciones UE-ACP establecido a través del acuerdo de Cotonou es, según la Unión Europea, el siguiente;

“la aplicación de una estrategia integrada de desarrollo, en base a una actuación simultáneamente en las dimensiones política, económica, social, cultural y medioambiental del desarrollo, que permita contribuir a favor de: la paz y la seguridad, un sistema político estable y democrático, el refuerzo institucional; un crecimiento económico constante, generador de empleo, que permita desarrollar el sector privado y la integración de estos países en la economía mundial; la reducción y, a largo plazo, la erradicación de la pobreza, junto a una distribución equitativa de los beneficios del crecimiento; la promoción de los valores culturales; y la protección y mejora del medio ambiente”.

Las revisiones de los acuerdos pueden darse cada 5 años aproximadamente. La primera, efectuada de marzo de 2004 a febrero de 2005 y firmada el 25 de junio de 2005 con ocasión del Consejo de Ministros ACP-CE en Luxemburgo, llevó a la inclusión de nuevos objetivos políticos, en particular dirigidos a la lucha contra el terrorismo, la no proliferación de armas de destrucción masiva y el apoyo a la Corte Penal Internacional. Además se ampliaron las estrategias de desarrollo (fomento del intercambio juvenil, lucha contra las enfermedades derivadas de la pobreza y otros temas).

El Acuerdo de Cotonou consta de tres pilares: político; desarrollo; y económico y comercial.

Los dos primeros ya están en vigor, el último es el que está actualmente en negociación, forzado por la OMC al considerar que los vigentes acuerdos comerciales no recíprocos de Cotonou no cumplen las condiciones establecidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

Fue establecida en 1995. La OMC administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros, en concreto el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT en inglés), el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS en inglés) y el Acuerdo sobre Comercio de Propiedad Intelectual (TRIPs en inglés). Además de esta función principal, la OMC es un foro de negociaciones comerciales multilaterales; administra los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países); supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

A pesar de que teóricamente el *libre comercio* no figura entre sus objetivos, en la práctica, la OMC es un foro dónde los Estados miembros buscan acuerdos para la reducción de aranceles, y por tanto para la liberalización del comercio, y dónde se resuelve cualquier disputa comercial que pudiera surgir entre sus miembros con respecto a los acuerdos alcanzados.

Existen cinco **principios** o dimensiones de la OMC que son de particular interés para entender su funcionamiento. Estos cinco principios configuran la base legal sobre la que los Estados miembros pueden llegar a acuerdos. Los acuerdos no pueden violar ninguno de estos principios: la **no discriminación**, la **reciprocidad**, el principio de **acuerdos vinculantes**, la **transparencia**, y determinadas **excepciones**. Es importante que prestemos especial atención a las dos primeras.

La **NO DISCRIMINACIÓN** (tiene a su vez dos componentes):

- La norma de la **Nación Más Favorecida** (NMF) (*Most Favoured Nation*, MFN).

La norma de la **Nación Más Favorecida** (NMF) requiere que un producto producido en un Estado miembro sea tratado de forma no menos favorecida que un producto *similar* originario de cualquier otro país.

- El principio de **trato nacional** (*National Treatment*).

El principio de **trato nacional** requiere que, una vez los productos extranjeros hayan satisfecho cualesquiera requisitos nacionales necesarios para poder ser importados, sean tratados de manera no menos favorecedora que productos similares o competitivos nacionales.

La **RECIPROCIDAD**:

El principio de **reciprocidad** se aplica en el momento en que existen negociaciones para la entrada de un nuevo miembro a la OMC. Cuando un país quiere formar parte de la OMC el resto de Estados miembros están obligados a garantizar las tarifas acordadas al resto de Estados miembros.

El no cumplimiento de la condición de Reciprocidad entre los países Africanos y Europeos ha sido el detonante de la negociación de los Economic Partnership Agreements Europa-África.

Tabla 2 Organización Mundial del Comercio

Las preferencias comerciales actuales que rigen el comercio Europa África van a ser substituidas por las marcadas a través de los Economic Partnership Agreements (EPAs) que detallaremos en los siguientes apartados, y que constituyen la novedad principal actual para los países africanos en términos de nuevos Tratados de Libre Comercio.

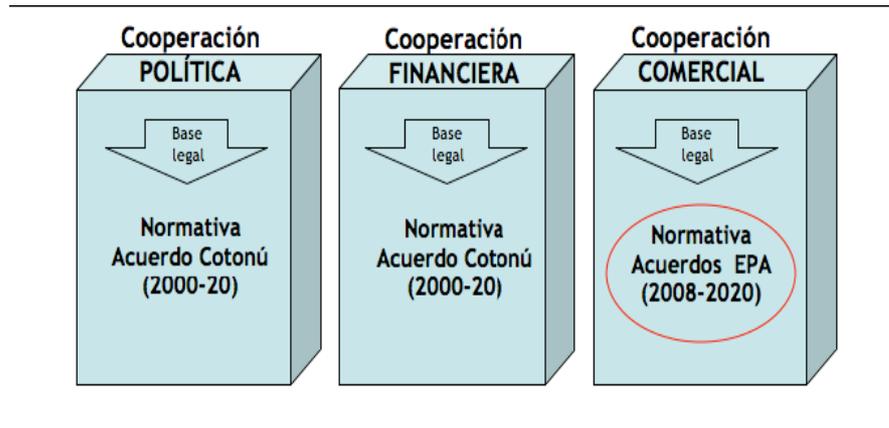


Ilustración 9 Pilares de cooperación UE-ACP del Acuerdo de Cotonú (2000-20) y relación con los EPAs

Fuente; http://www.mujeresporunmundomejor.org/portals/0/Documentos/Documento_EPA_FAlternativas-FCarolina_Septiembre2007.pdf.

LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA (EPA)

Los EPA son acuerdos de libre comercio que incluyen una dimensión financiera de ayuda para el desarrollo e inversión y que deberían tener presentes las premisas establecidas en una serie de compromisos previos acordados por la Unión Europea con los países africanos, en particular los establecidos con carácter general en el *Acuerdo de Partenariado de Cotonou*, y los establecidos por los mismos países Europeos en el *Consenso Europeo sobre Desarrollo*. En el caso español se añaden a los anteriores los compromisos adquiridos a través del *Plan África*.

Son acuerdos comerciales recíprocos, que siendo compatibles con la OMC incluyen comercio y temas vinculados. En esta tercera fase del Acuerdo de Cotonou, las partes aceptaron comenzaron las negociaciones en el año 2002 con el fin de que los acuerdos estuvieran vigentes el año 2008. En el momento de escribir este informe algunos países ya han firmado los nuevos acuerdos, otros han firmado acuerdos transitorios y algunos no han firmado el EPA (ver posteriormente para más detalle).

En los EPAs, la UE negocia con 77 de sus antiguas colonias en África, Caribe y Pacífico (ACP), 46 de ellos africanos, agrupadas en 6 regiones. Suponen un elemento importante para el futuro de África pues a través de ellos se modifican las relaciones comerciales de la Unión Europea con estos países.

Los países ACP se juegan mucho más que Europa. La Unión Europea es el principal socio comercial de los países ACP (aproximadamente el 40% de todas las exportaciones de los países ACP se dirigen a la Unión Europea). Por el otro lado, para la Unión Europea los países ACP representan una parte mínima de su volumen comercial. En 2004 menos de un 1% de las importaciones de la Unión Europea provenían de los ACP y menos del 1% de las exportaciones de la Unión Europea se dirigían a los mismos.

OBJETIVO FORMAL DE LAS EPAS Y ASPECTOS CLAVES EN NEGOCIACIÓN

El objetivo formal de los EPAs es según la UE promover el desarrollo sostenible de los países ACP, su integración gradual y suave en el mercado global y la erradicación de la pobreza. La UE exige una negociación integral que

incluya una liberalización rápida y profunda del comercio de mercancías, inversiones y servicios. Los países europeos pretenden incluir en estos acuerdos ámbitos que no han sido regulados por la OMC, como las compras gubernamentales o la competencia.

Los principios de los EPAs se pueden resumir en^{xiv} :

- a) El paternariado, implicando que hay derechos y obligaciones de ambas partes.
- b) La integración regional como forma de aprovechar las potencialidades y cercanías de los países.
- c) El trato especial y diferenciado según el nivel de desarrollo y otras características y vulnerabilidades de los países.
- d) La compatibilidad con las reglas y normas de la OMC. Hasta ahora había una situación de privilegio.

A pesar de los objetivos formales de promoción de desarrollo sostenible de los países ACP los acuerdos que se están negociando están siendo muy criticados desde múltiples sectores sociales preocupados por los impactos negativos que pueden derivarse para los países africanos (ver en el capítulo 5 un conjunto de redes de resistencia a éstos acuerdos).

Las aproximaciones críticas son muy diversas y cubren diferentes ámbitos. En los documentos complementarios analizaremos en detalle los principales riesgos para la soberanía alimentaria derivados de los posibles nuevos EPAs en la región de los grandes lagos. En este apartado describiremos cuales son los puntos clave sobre los que se está debatiendo en el momento de la escritura de éste documento. Para ello agruparemos los puntos de discusión en tres bloques: discusiones al entorno del acceso a mercados para productos, al acceso a mercados para servicios y a aspectos relativos al comercio.

Los tres aspectos se están negociando en todos los grupos de los países ACP. El resultado final, así como los impactos que los EPAs puedan ocasionar en los países africanos dependerá mucho de la evolución de las negociaciones que aún no están finalizadas de manera definitiva en prácticamente ningún país.

EL ACCESO A MERCADOS PARA PRODUCTOS (MARKET ACCESS: GOODS)

En el marco de los EPAs, en el apartado de acceso a mercados de productos o bienes, se incluyen principalmente los temas que tienen que ver con la eliminación de las barreras arancelarias al comercio. Los acuerdos de acceso a mercados para productos serían los que afectarían más directamente a los sectores de agricultura y pesca. El principal punto de divergencia entre los grupos regionales africanos y la Unión Europea está en el nivel de liberalización y en el plazo de liberalización. En la actualidad en los EPAs provisionales que se han firmado éste vector de negociación ha sido el más avanzado. A continuación exponemos con un poco más de detalle los puntos que se están definiendo y negociando:

a) Plazos y calendario para la eliminación de los aranceles. Porcentajes de comercio a liberalizar por cada bloque.

El objetivo que busca la Unión Europea es conseguir liberalizar el 80% de todo el comercio Europeo hacia África en unos diez años (con una excepción provisional para el azúcar y el arroz)

La Unión Africana propone que el periodo debería ser de 25 años y sólo debería afectar al 60% de las

importaciones que lleguen de la Unión Europea.

Tanto la Unión Europea como África están de acuerdo en liberalizar todo el comercio Africano hacia Europa (con la salvaguarda puntual y temporal para algunos productos: azúcar, arroz y banana).

b) ¿Qué medidas de defensa comercial son aplicables por ambas partes y en qué condiciones son aplicables?

Las medidas pueden ser de tres tipos: antidumping, medidas antisubvenciones y medidas de salvaguardia. Estas medidas deben aplicarse a todas las importaciones del producto contemplado sin distinción de origen. En la práctica este punto puede ser muy importante para algunos países y afectar al resultado global de la negociación

C) ¿Qué especificaciones quedan acordadas en el ámbito sanitario y fitosanitario (sanitary and phytosanitary standards – SPS)?

Las SPS tienen la función de proteger la salud humana, así como de las plantas y animales de un país, a través del establecimiento de estándares que impidan la entrada de productos de terceros países que no cumplan unos requisitos de entrada. Esta protección, sin duda legítima, es a veces utilizada en la práctica como barrera de acceso a los mercados y como forma de impedir la entrada de productos exteriores al mercado nacional.

Fuentes: http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/acp/index_en.htm

http://www.muieresporunmundomejor.org/portals/0/Documentos/Documento_EPA_FAlternativas-FCarolina_Septiembre2007.pdf.

http://www.oxfam.org/es/files/socios_desiguales/download

EL ACCESO A MERCADOS DE SERVICIOS (MARKET ACCESS: SERVICES)

La UE exige también que los países ACP lleven a cabo la una liberalización completa del sector servicios. Este sector incluye actividades económicas como los transportes, los servicios postales, las telecomunicaciones, el turismo, los servicios financieros, etc.

Es un sector muy importante a nivel mundial. Supone actualmente el 60% de la producción y el empleo total mundial, es por ello que la Unión Europea pone especial énfasis en incluir este punto en los nuevos Acuerdos. Los países ACP tienden a exportar principalmente servicios turísticos. Los países de la UE suelen exportar servicios de telecomunicaciones, sector financiero y transportes.

Liberalizar el sector servicios significa **eliminar las barreras sobre; estándares técnicos a cumplir, el acceso a los procesos de calificación y la obtención de licencias.**

Según la Organización Mundial de Comercio, el GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) divide el comercio de servicios en cuatro modalidades^{xv}. En los EPAs todas ellas pretenden ser liberalizadas, con los impactos que ello puede conllevar.

La modalidad 1 hace referencia al comercio transfronterizo (“el suministro del servicio se realiza desde el territorio del país de origen a otro país. Como es el caso de las telecomunicaciones”). La modalidad 2 hace referencia al consumo en el extranjero (“el servicio se proporciona en el propio territorio, a un consumidor de otro país. Como es el caso del turismo”). La modalidad 4 hace referencia a presencia comercial. Implica una presencia mediante oficinas o filiales en el país de destino, para la prestación del servicio (“inversión extranjera

directa”). La modalidad 4 hace referencia a presencia de personas físicas (“implica la admisión temporal de una persona física para la prestación de un servicio, procedente de otro país. Como es el caso de los profesores, desplazados a un país u otros trabajadores temporales”).

La UE está insistiendo mucho en que se liberalice sobretudo la modalidad 3, y los países ACP están insistiendo en que se mejore el acceso a los mercados europeos de servicios de la modalidad 4. Los países ACP están muy preocupados con la modalidad 3 ya que, el mandato de negociación de los EPA de la Comisión Europea favorece la “no discriminación”, lo que significa que los países ACP estarían obligados a tratar a las gigantes multinacionales europeas de la misma manera que a sus compañías nacionales mucho más débiles.

OTROS TEMAS RELACIONADOS CON EL COMERCIO (TRADE RELATED ISSUES)

Los temas relacionados con el comercio según la UE son:

1. Facilitación del comercio (básicamente reducir los trámites y los sistemas aduaneros)
2. Inversión (promoción de la inversión extranjera directa, dándole a esta un tratamiento idéntico al de las inversiones nacionales)
3. Transparencia en la contratación pública (con el fin de intensificar la competencia y así disminuir el gasto presupuestario y combatir el soborno y la corrupción en el sector privado)
4. Competencia (nuevas políticas de competencia que eliminen distorsiones a la competencia en los mercados nacionales generando así un clima favorable para las inversiones)
5. Medidas para la protección de los derechos de los consumidores
6. Propiedad intelectual (fomentar los instrumentos jurídicos que aseguren su protección)

Los cuatro primeros son los conocidos como “temas de Singapur”. La UE los relaciona con el comercio porque piensa que su no existencia es una barrera para la liberalización de los mercados. Piensa que su liberalización, complementa la liberalización arancelaria de la que hemos hablado en los puntos anteriores.

La UE sigue insistiendo en que no habrá “ningún EPA definitivo sin reglas sobre inversiones y plena reciprocidad^{xvi}” a pesar de que los países africanos están insistiendo en que este tema quede fuera de las negociaciones ya que va más allá de los acuerdos aplicados por la OMC hasta el momento. Por ahora, los países en desarrollo han conseguido excluir dichos temas (los “temas de Singapur”) del cometido de las negociaciones de la OMC a excepción de la facilitación del comercio. Esto quiere decir que los EPAs propuestos tratan de ir más allá de los acuerdos de la OMC

El coste de implementar todas estas nuevas reglas referentes al comercio podría ser considerable. En estos momentos, los países en desarrollo todavía se encuentran implementando las obligaciones de la OMC sobre la reforma aduanera, derechos de propiedad intelectual y medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS) acordadas durante la Ronda de Uruguay. Los cálculos sugieren que la implementación de cada una de las 16 áreas de reforma acordadas durante dicha Ronda le supuso a cada país alrededor de 2,5 millones de dólares^{xvii}.

INTEGRACIÓN DE LOS EPAS CON OTRAS POLÍTICAS AGROPECUARIAS EN EL ÁMBITO NACIONAL Y REGIONAL AFRICANO YA EXISTENTES.

Los tratados de libre comercio (el último de los cuales son los EPAs) son un escalón más en un proceso de transformación económica que se ha llevado a cabo en los últimos años en la RDC y Uganda, así como en el conjunto de la región Africana.

El modelo económico propuesto se fundamenta en la liberalización paulatina del comercio, en la liberalización y privatización de sectores como los servicios, la inversión y la propiedad intelectual, y en la creciente interrelación del comercio y la cooperación en su doble vertiente “cooperación por comercio” y “cooperación para comercio”.

Se puede constatar la coherencia del modelo económico propuesto en el ámbito de los acuerdos de libre comercio (también en la EPA) con los ya en vigor establecidos en el nivel regional de integración (Africano) y en el ámbito nacional a través de varios ejemplos de políticas impulsadas en el ámbito agropecuario. Los principios básicos del NEPAD en éste sector se exponen a través del documento *Comprehensive Africa Agriculture Development Programme*^{xviii} que constituye un marco de referencia para muchas de las políticas agrarias nacionales y regionales africanas (por ejemplo la de Uganda, RDC y agrupaciones como el COMESA). En él el tercer



Los Economic Partnership Agreements (EPAs) no suponen un cambio en el modelo, al contrario suponen una profundización en el mismo. Buena parte de los principios rectores ya están recogidos en las políticas nacionales de Uganda y la RDC, así como en los esquemas de integración Africanos

capítulo se centra en la realización de infraestructuras y la potenciación de capacidades de comercio para mejorar el acceso a los mercados, tanto internos como externos.

En el área de África Subsahariana se identifica una doble dificultad, de infraestructuras y de restricciones políticas comerciales. La propuesta política es la realización de más infraestructuras (tanto para el ámbito interno como internacional – lo que implica una política expansiva que a corto plazo significará un más alto nivel de endeudamiento), y el impulso de modificaciones en las políticas comerciales para incrementar la capacidad exportadora y eliminar las injusticias en el ámbito comercial. Cabe destacar que entre los principales barreras señaladas en la relación Africa-Europa en el ámbito de las exportaciones se sitúan las condiciones exigidas de tipo sanitario y fitosanitario para los productos de exportación. También se señala como una clara injusticia el nivel de subsidio de los productos agrícolas de exportación originados de la OCDE (valorado en aproximadamente 311 miles de millones de dólares).

A pesar de identificar estos problemas en su camino en el desarrollo agropecuario la apuesta del NEPAD es la de una apertura clara de los mercados tanto regionales como globales, al tiempo que se trata de influir en las políticas globales de comercio.



Cabe destacar que en esta misma planificación se realiza una estimación de los costes que supondría para el conjunto del continente realizar una reforma integrada del sistema de producción rural que, a su entender, permitiera integrarse en el sistema global de comercialización agrícola. Se estiman unos costes aproximados de 90.948 millones de dólares.

Ante la imposibilidad de obtener suficientes recursos internos (públicos o privados) se espera conseguir un 44% del presupuesto de la *Ayuda Oficial al Desarrollo* entregada por los mismos donantes que imponen las actuales normas de comercio internacional injustas. Ante esta situación la capacidad de presión de los países africanos para que la situación de comercio internacional injusto se modifique es mínima, y por tanto el riesgo para los agricultores de una política agrícola totalmente abierta es muy alto.

“Con el nivel actual de distorsión en los mercados de exportación con los que se enfrentan los agricultores Africanos, y los precios de muchos de los productos en su contra, la liberalización y la globalización es en muchas ocasiones más una trampa para ellos que un camino para el desarrollo. Los pequeños agricultores en África apenas reciben beneficio por su esfuerzo, así pues su progreso hacia el desarrollo será imposible a menos que la situación se modifique”^{xix}

NEPAD, página 39

INTERACCIÓN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y LAS POLÍTICAS DE COOPERACIÓN

La relación entre políticas comerciales y de cooperación se ha ido modificando en el tiempo, los tratados de libre comercio están llevándola a una nueva fase. En este apartado analizaremos dos de las vertientes más importantes en las relaciones entre comercio y cooperación desde el punto de vista de la influencia de los tratados de libre comercio.

COOPERACIÓN POR COMERCIO, “¿LA AYUDA AL DESARROLLO COMO CHANTAJE?”

La amenaza de que se utilice la cooperación (o mejor dicho la amenaza de retirar la cooperación) en los procesos de negociación de los Tratados de Libre Comercio está permanentemente sobre la mesa ¿es este el caso africano y los Tratados de Libre Comercio que están en negociación?.

Existen indicios de que esto puede ser así, el 1 de agosto de 2007 Oxfam publicó la noticia de que la UE estaba chantajeando abiertamente a los países de la región del Pacífico en su negociación sobre los EPA: en un correo electrónico, la Comisión Europea había ofrecido 95,3 millones de euros en cooperación para 2008. Sin embargo, en el correo se advertía que esa cifra descendería hasta los 70 millones de euros si el acuerdo comercial sólo cubría el intercambio de mercancías y excluía otros temas relacionados con el comercio. Pero no se queda ahí la amenaza. En el caso de que no se firmara ningún acuerdo, el volumen de ayuda descendería hasta los 49 millones de euros, es decir, casi la mitad de la oferta original^{xx}.

El mismo tipo de amenazas, y otras muchas barreras a los procesos de negociación, han sido también denunciados recientemente por la *Alianza de la Sociedad Civil de Kenia también en relación a las EPAs*^{xxi}.



Además de los problemas que puede conllevar la dependencia de la ayuda exterior existen algunas evidencias que la relación entre políticas comerciales y políticas de cooperación se ha utilizado en el proceso de negociación de los EPAs y otros tratados de libre comercio como una “herramienta” de chantaje”.

COOPERACIÓN PARA EL COMERCIO, “¿QUIÉN AYUDA A QUIÉN?”

COMESA, a través de su visión de potenciar el comercio internacional, ha venido apoyando también la propuesta de “Ayuda para el comercio” tratando de orientarla principalmente a la creación de infraestructuras relacionadas con el comercio, por encima de los otros cuatro pilares vinculados formalmente a la ayuda al comercio (política comercial y normas comerciales; desarrollo del comercio; capacidades de producción y adaptación vinculada al comercio)¹⁴.

¹⁴ Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 4 de abril de 2007, «Hacia una estrategia europea de ayuda al comercio - contribución de la Comisión» [COM (2007) 163 final - no publicada en el Diario Oficial].

Cabe preguntarse, no obstante, si es posible igualar el plano de actuación en comercio internacional a través de la cooperación al desarrollo, o si a pesar de ella no será posible competir en un plano de igualdad con el sistema productivo agro-industrial europeo apoyado fuertemente por subvenciones productivas.

Muy probablemente la balanza continuará desequilibrada y la cooperación para el comercio junto a los tratados de libre comercio únicamente acentuará el flujo negativo para los países africanos. El apoyo a la creación de infraestructuras comerciales, si éstas se orientan a la producción para la exportación en el comercio internacional y van acompañadas de tratados de libre comercio como los que están negociándose en la actualidad, puede acabar generando el impacto perverso de atraer más inversiones comerciales subvencionadas Europeas a África por encima del volumen que aumenten las exportaciones, poniendo en riesgo la capacidad productiva agraria de los países africanos. En este caso la ayuda para el comercio acabaría generando desarrollo y bienestar para los agroexportadores europeos y no para los países africanos, por lo que sería legítimo cuestionarse ¿Quién ayuda a quién con la cooperación para el comercio?

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LOS EPA

Las negociaciones de los EPAs, que continúan en la actualidad, se están produciendo entre algunas de las economías industriales más avanzadas con algunas de las economías más pobres del planeta. Los países ACP incluyen 39 de los 50 Países Menos Adelantados. Mientras el PIB combinado de los 25 estados de la UE es de 13 billones de dólares, el de la región de las Islas del Pacífico es 9.400 millones de dólares, 1.400 veces más pequeño que el de la UE. Esta disparidad de poder de negociación puede conllevar fácilmente resultados injustos.

La Comisión Europea es el interlocutor clave en la Unión Europea para las negociaciones de los EPAs. La Dirección General de Comercio lidera formalmente las negociaciones con las diferentes agrupaciones regionales. En el marco del Consejo Europeo, existen dos foros clave en relación con los EPAs: el "Comité 133" y el *ACP Working Group*. En ambos grupos de trabajo participan los Estados miembros (a través de los representantes permanentes en Bruselas) y la Comisión Europea

Los países africanos por su parte han "negociado" con la UE ya desde los años 60 (CEE en aquellos tiempos) como un conjunto de países. Ahora, en las negociaciones de los EPAs se están realizando en varios bloques diferentes, inicialmente fueron cuatro: ECOWAS, CEMAC, ESA y SADC. A finales del año 2007 y ante la imposibilidad de llegar a acuerdos con los bloques Africanos la Unión Europea dividió aún más los bloques existentes, negociando por ejemplo un EPA específico con la EAC (anteriormente incorporado en el grupo ESA). Esa subdivisión en bloques negociadores supone también la fragmentación de algunas de las agrupaciones regionales africanas ya en funcionamiento más prósperas como es el caso de COMESA. Países como Uganda y la RDC están ambos integrados en COMESA pero se encuentran en cuanto a las negociaciones de los EPAs en grupos diferentes de negociación con la Unión Europea. Cada bloque de negociación firmará tratados diferentes con la UE. La disparidad de acuerdos puede tener graves implicaciones negativas para los acuerdos de integración regional.

En la última fase de negociación del año 2007 (noviembre y diciembre de 2007) la Unión Europea ha subdividido aún más estas regiones, llegando en ocasiones a acuerdos puntuales con algunos países al margen de los bloques de negociación.

Debe señalarse que el proceso de negociación está plagado de irregularidades y presiones por parte de la Unión Europea hacia los países Africanos, de América Latina y Asiáticos (tal como hemos visto anteriormente en las vinculaciones entre cooperación y comercio), y además tanto la República Democrática del Congo como Uganda han negociado los tratados de libre comercio vigentes, y los acuerdos en actual discusión, en un marco antidemocrático.

La República Democrática del Congo tuvo sus primeras elecciones democráticas el año 2006, y aún está en un periodo de implantación de los sistemas básicos de control democrático. Uganda está presidida desde 1986 por Yoweri Museveni y aunque se dieron elecciones presidenciales en 2006 estas se produjeron con importantes carencias.

Por tanto cabe señalar que el control democrático de las negociaciones de los tratados de libre comercio ha sido en ambos casos insuficiente, no dándose la opción a los movimientos campesinos a participar en las negociaciones de las políticas agrarias.

Los problemas de control democrático de los tratados de libre comercio, y en especial de los EPAs no se limitan a la RDC y Uganda. La falta de participación y transparencia durante las negociaciones EPAs ha excluido la participación de los parlamentarios de los propios países cuando estos existían. En el intento de cumplir con el plazo previsto límite, el Comisario Mandelson propuso en la Reunión de Ministros UE/ACP del pasado marzo (2007) *“incluir disposiciones en el texto EPA para la inmediata entrada en vigor de los EPAs pendientes de ratificación por parte de los parlamentarios nacionales”*.

ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES (JUNIO 2008)

Al llegar a la fecha límite de este proceso, el 31 de diciembre de 2007, menos de la mitad de los países ACP habían alcanzado algún tipo de acuerdo con Europa, es decir habían firmado una EPA completa o una EPA temporal que incluye algunos aspectos de los negociados (comercio de bienes) y deja a otros para una segunda fase (servicios y otros aspectos relacionados con el comercio), lo que les permite no perder los privilegios exportadores anteriormente adquiridos para los países no *País Menos Avanzado*. Los países *País Menos Avanzado* si no firman los acuerdos pueden seguir exportando bajo el esquema *Todo Menos Armas* (ver apartado siguiente para una mayor explicación).

A continuación se señalan los aspectos básicos de la situación actual para las diferentes zonas donde se están negociando EPA:

- PACÍFICO: Papua New Guinea and Fiji han finalizado un acuerdo temporal el 29 de noviembre de 2007.
- En el ESA, los países del EAC (Burundi, Kenia , Ruanda, Tanzania y Uganda) firmaron el 27 Noviembre de 2007 un acuerdo temporal. El acuerdo permite la entrada a la UE del 100% de las exportaciones de los países ECA sin tarifas de entrada (excepto para el arroz y el azúcar para los cuales se establecen periodos de transición). Supone también la liberalización del 82% de las exportaciones Europeas a los países EAC, un 64% de ellas en dos años, el 80% en 15 años y el restante en un plazo de 25 años. Algunos productos que se mantendrán fuera del proceso de liberalización serán los productos agrícolas, vinos y licores, productos químicos, plásticos, papel, textil y vestidos y calzado. El acuerdo incluye también un apartado específico sobre pesca pero no incluye el acceso a los mercados de servicios ni otros temas relacionados con el comercio.

Los demás países del ESA (y no EAC) han adoptado un acuerdo común pero con temporalizaciones diferentes. Los acuerdos han sido finalizados por parte de Comoros, Madagascar, Mauricio, Seychelles y Zimbabwe. Zambia no ha firmado todavía y se acogerá al acuerdo todo menos armas temporalmente. Se espera que Malawi también firme pronto los acuerdos.

- En la región SADC-EPA el 23 de noviembre Botswana, Lesoto, Swazilandia y Mozambique firmaron un acuerdo temporal similar al del EAC. Namibia aceptó el acuerdo el 11 de Diciembre. Sur África no ha aceptado el acuerdo. El caso de Sur África es particular pues ya tiene un acuerdo bilateral con Europa

que le permite un margen de negociación mayor. Por su parte Tanzania ha firmado el acuerdo de libre comercio con Europa como miembro del EAC. El hecho de que las condiciones sean diferentes para los miembros del mismo grupo regional (SADC) supondrá un problema difícil de superar para la integración económica interna

- En el caso de la Región Central Africana, no se espera conseguir ningún acuerdo de manera inmediata. En la región hay tres países que no se considera PMA, de ellos Camerún llegó a un acuerdo temporal el 17 de Diciembre, Gabón se espera que firme pronto, mientras que Congo-Brazaville no se espera que firme.
- La ECOWAS ha solicitado un plazo complementario de 12-18 meses para llegar a un acuerdo, aspecto este que ha sido desestimado por la Unión Europea. Costa de Ivory y Ghana han llegado a un acuerdo temporal con la Unión Europea. Nigeria, que también es un país no PMA ha señalado que por ahora no está dispuesto a aceptar el acuerdo que se le ofrece.
- El 16 de diciembre se llegó a un acuerdo total para una EPA finalizada con los países de la región del Caribe agrupados en el grupo CARIFORUM. Los temas acordados incluyen: productos, servicios, reglas de comercio y cooperación. La firma tendrá lugar a finales de septiembre, en Barbados. Originalmente se esperaba firmarlo el 23 de julio en el mismo país caribeño pero todos los ministros europeos y caribeños estarán en Ginebra, atendiendo una semana de reuniones ministeriales en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Según el Canciller dominicano; "El Acuerdo de Asociación Económica con Europa es lo que necesita el Caribe para exportar más, recibir nuevas inversiones y generar empleos. No se puede seguir dependiendo de un sólo mercado, especialmente cuando los EE UU están al borde de una recesión"

Gráfico 1: Ritmo y alcance de la liberalización de las importaciones en los EPAs (acuerdos alcanzados en diciembre 2007)

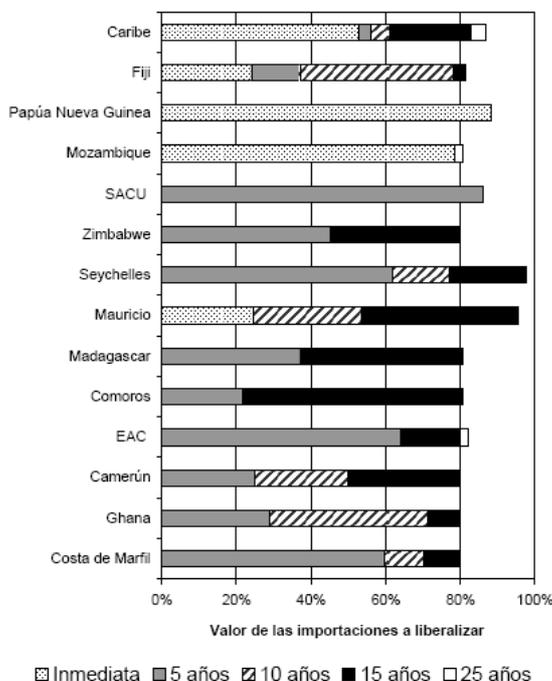


Tabla 3 Niveles y condiciones aproximadas de liberalización.

http://www.oxfam.org/es/policy/briefingpapers/bp110_socios_rivales_acuerdos_comerciales_UE

¿QUÉ PODRÍA PASAR CON ALGUNOS AFRICANOS QUE NO ACABEN FIRMANDO LOS NUEVOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO?

En los países ACP podemos encontrar *Países Menos Avanzados* (PMA) y no PMA negociando en los diferentes EPAs.

Los países que figuran en la lista de los 48 PMA son: Sudán, Mauritania, Mali, Burkina Faso, Níger, Chad, Cabo Verde, Gambia, Guinea-Bissau, Guinea, Sierra Leona, Liberia, Togo, Benin, República Centroafricana, Guinea Ecuatorial, Santo Tomé y Príncipe, **República Democrática del Congo**, Ruanda, Burundi, Angola, Etiopía, Eritrea, Djibuti, Somalia, **Uganda**, Tanzania, Mozambique, Madagascar, Comoros, Zambia, Malawi, Lesotho, Haití, Islas Solomon, Tuvalu, Kiribati, Vanuatu y Samoa, Yemen, Afganistán, Bangladesh, Maldivas, Nepal, Bután, Myanmar, Laos y Camboya.

Gracias al acuerdo *Todo menos armas* (EBA por sus iniciales en inglés), los PMA ya gozan de un acceso libre de aranceles al mercado europeo para “todo menos armas” y lo seguirán haciendo si no se firman los EPAs.

¿Qué es la iniciativa *Everything But Arms* (Todo Menos Armas, EBA)

A finales del 2000 la Comisión Europea propuso eliminar aranceles y cuotas para todos los productos provenientes de los 48 países menos adelantados del mundo (PMA), con excepción de los clasificados como ‘armas’. La iniciativa ha supuesto reformar el actual Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)^{xxii} con que cuenta la UE y que data de 1961. La iniciativa EBA es efectiva para todos los productos con excepción de tres, considerados ‘sensibles’ por los países miembros: azúcar, arroz y plátano. En el caso de estos productos la propuesta EBA original planteaba períodos transitorios que llevarían a la liberalización total el 1 de enero de 2004. Sin embargo, y ante la oposición de varios países miembros (entre otros, España) la CE ha planteado una segunda versión de la propuesta para ampliar los plazos; 2006 (plátano) a pesar que todavía no se ha cumplido y 2009 (arroz y azúcar).

Dada la incompatibilidad con las normas OMC como norma general sería imposible seguir aplicando las condiciones comerciales de Lomé (convenio previo a los Acuerdos de Cotonou algunas partes del cual aún siguen vigentes) a ningún país ACP. Como resultado, si algún país decidiera abandonar el EPA correspondiente, y además no fuera “menos adelantado” (PMA), quedaría degradado en términos comerciales al tratamiento en el marco del SPG (Sistema de Preferencias Generalizadas), que sí es compatible con la OMC, pero que es mucho menos favorable para los países exportadores. Esto levantaría automáticamente aranceles y cuotas que no existían en Lomé para los países africanos no PMA.

Para los ACP-PMA, como es el caso de Uganda y la RDC, la alternativa sería la iniciativa EBA, atractiva desde la perspectiva comercial, pero que dejaría a estos países fuera de la opción de recibir los posibles fondos vinculados a la puesta en marcha de los EPAs (si es que estos se llegarán finalmente a materializar, como demandan los ACP).

REDES DE LUCHA Y RESISTENCIA FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE ÁFRICA Y LA UE

Algunos sectores de la sociedad civil tanto africana como de la UE se oponen a los EPAs señalando muchos de los impactos que hemos descrito a lo largo de este informe y exigiendo el fin de las negociaciones. Son muchas las organizaciones, redes y campañas que han participado en todo este proceso. No obstante no existe una posición homogénea respecto a la necesidad de promover las políticas de exportación de los productos agrícolas en un marco más justo, o bien si la mejor estrategia futura es centrar el esfuerzo en la promoción del marco de la soberanía alimentaria.

A continuación podéis encontrar las direcciones web de algunas de ellas:

- Stop EPA Campaign. La web que más “aglutina” la lucha contra los EPAs. (www.stopepa.org)
- EPA 07. Web a partir de la cual es posible encontrar numerosos otros links de interés, entre ellos el posicionamiento frente a los EPAs de instituciones, Gobiernos y Sociedad Civil y resumen de algunas de las campañas más activas en contra de los EPAs. (<http://epa2007.org/>)
- Alternative information and Development Center (AIDC). (www.aidc.org.za)
- Africa Trade Network (ATN). (<http://www.twnafrica.org.asp>)
- International Gender and Trade Network (IGTN). (www.itgn.org)
- Our world is not for sale (OWINFS). (www.ourworldisnotforsale.org)
- Southern African People Solidarity Network (SPASN). (www.sapsn.co.zw)
- Third World Network –Africa. (www.twnafrica.org)
- Tanzania-Network.de e.V. (<http://www.tanzania-network.de>)
- SOUTHERN AFRICA CONTACT. (<http://www.sydafrika.dk>)
- Gender and Trade Network Africa. (<http://genderandtrade.net/Africa/Africa>)

La experiencia, en cuanto a protestas e impactos está más desarrollada en países de América Latina y Asia. Una recopilación de algunas de las más importantes se puede encontrar en <http://www.fightingftas.org/>. En el ANEXO 2 se puede encontrar más detallado las diferencias entre promesas y realidades asociadas al Tratado de Libre Comercio de América del Norte que causaron algunas de las protestas más importantes.

GLOSARIO

A continuación se incorpora una breve explicación de algunas palabras, la explicación de otros conceptos también importantes se explica en el mismo estudio.

Importación: En economía, una importación es cualquier bien o servicio recibido desde otro país, para el uso o consumo de la población local o parte de ella.

Exportación: En economía, una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales.

Aranceles: Un arancel es un impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes. Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen. Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones.

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, es una organización de cooperación internacional, compuesta por 30 Estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1961 y su sede central se encuentra en la ciudad de París, Francia. Su antecesor fue la Organización Europea para la Cooperación Económica.

Ronda de Uruguay: El término Ronda hace referencia a reuniones entre países con el fin de negociar la política de aranceles y la liberalización de mercados a nivel mundial. La Ronda Uruguay es la octava en este sentido, fue abierta en Punta del Este, Uruguay en 1986 y concluye en Marrakech el 15 de diciembre de 1993. 117 países firmaron un acuerdo sobre la liberalización comercial. Uno de los puntos que se negociaron habla de la transformación del GATT en la OMC. Dos puntos importantes de la negociación fueron la apertura del mercado monetario y la mayor protección de la propiedad intelectual.

Dumping: Vender en el mercado internacional a un precio inferior o superior que el mercado nacional; cuando un monopolista cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores nacionales e internacionales y/o domésticos por un bien igual o comparable proporcionalmente al objeto en si referente al producto del mercado internacional de un superior coste.

ANEXOS

ANEXO 1: METODOLOGÍA E INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Este estudio ha sido realizado por cuatro equipos diferentes de trabajo en Barcelona, Soroti (Uganda) y Butembo (República Democrática del Congo): VSF-Barcelona, VSF-Soroti (Uganda), VSF-Butembo (República Democrática del Congo), y el equipo de consultores de Ent, medio ambiente y gestión formado por Miquel Ortega y Gemma Tarafa

A continuación se explican brevemente las cuatro fases de la que ha constado, así como los aspectos principales de cada una de ellas.

FASES DE ELABORACIÓN DEL ESTUDIO

Fase 1. Preparación del borrador de estudio macroeconómico

En la primera fase del estudio se hizo una investigación a nivel macroeconómico para realizar una primera prospección sobre los posibles impactos de estos tratados en la zona de Teso (Uganda) y en la del Nord Kivu (RDC). Esta parte del trabajo fue realizada por la consultoría externa Ent, medio ambiente y gestión a través del trabajo de Miquel Ortega y Gemma Tarafa desde Barcelona consultando la bibliografía que se puede encontrar al final de este estudio. El objetivo de la realización de este primer trabajo macroeconómico era constituir un primer borrador de trabajo que permitiera dotar de información a los equipos locales y orientar los objetivos y actores claves en la realización del trabajo de campo.

En paralelo se realizó un trabajo conjunto entre el equipo consultor y los equipos de VSF (Barcelona-Uganda-RDC) para planificar el plan de trabajo de los consultores con los equipos de VSF durante su estancia en Uganda y RDC.

La planificación se realizó a través de varias reuniones del equipo consultor con el equipo de VSF Barcelona y mediante correos electrónicos y comunicaciones telefónicas con los equipos de Soroti y Butembo. En ella se fijaron tanto los objetivos como la planificación temporal.

Fase 2. Definición de la metodología de recogida de datos y análisis, realización de las pruebas piloto y recopilación de propuestas de mejora.

Una vez en Uganda y en la RDC el equipo de consultores expuso el borrador de trabajo macroeconómico a los equipos locales, incorporando las propuestas de mejora que éstos marcaban. La exposición del borrador pretendía “capacitar” a los diferentes equipos de terreno sobre la perspectiva global, al tiempo que las aportaciones realizadas por los equipos “capacitaban” al equipo consultor en los aspectos más locales, aportando así visiones complementarias.

El borrador de trabajo macroeconómico también se expuso al equipo de VSF en Barcelona que incorporó sus comentarios.

A partir del borrador de informe y el conocimiento de campo de los equipos de VSF se han definido las áreas de información sobre las cuales es importante recoger información. Para cada una de ellas se ha determinado qué actores clave pueden aportar información, así como qué tipo de cuestiones se les podría plantear.

Tanto en Uganda como en la RDC el equipo consultor y los equipos de campo acordaron la metodología de recogida, análisis de información e introducción de la misma en el borrador de trabajo macroeconómico.

El punto de partida de la metodología seleccionada es que la información de campo sería recopilada e incorporada no por los consultores externos sino por los miembros de VSF de ambos países, facilitando así la interiorización de la información recogida, así como la creación de una red local de información y trabajo conjunto que trascendería el estudio en sí mismo.

Los consultores realizaron, con los equipos de trabajo de VSF, varias pruebas piloto con las diversas metodologías de recogida de información y algunos de los actores fijados. Las pruebas pilotos incorporaban tanto la fase de preparación de la recogida de la información, como la recogida, el análisis y la incorporación al estudio final.

El cuadro de actores con los que se ha trabajado tanto en Uganda como en la República Democrática del Congo se puede encontrar en los estudios de impacto tanto en Uganda como en la República Democrática del Congo.

Los equipos de campo de VSF, conjuntamente con el equipo consultor, establecieron una planificación temporal para la realización del trabajo de campo una vez los consultores finalizaran su trabajo en Uganda y la República Democrática del Congo.

Fase 3. Trabajo en paralelo

Una vez los equipos de VSF en terreno han contactado con todos los actores definidos previamente se realiza la introducción de la información en el borrador de informe final.

En paralelo el equipo consultor completa el borrador del estudio macroeconómico a partir de las solicitudes realizadas por los equipos de VSF.

Se realiza también el plan de difusión, a partir de lo establecido por VSF Barcelona, y se realizan las primeras actuaciones de difusión.

La tarea de difusión es uno de los aspectos clave del estudio por lo que todos los equipos de VSF están involucrados, tanto los locales como el equipo de VSF Barcelona.

FASE 4. Finalización estudio y difusión

Una vez finalizada la introducción de la información por parte de los equipos de Uganda y RDC el equipo consultor realiza la fusión de la información obtenida y prepara el borrador final de los documentos definitivos.

Estos documentos reciben el visto bueno por parte de los equipos locales y se inicia la fase de difusión que se realizará tanto en España como en RDC y Uganda por parte de todos los actores implicados en la realización del estudio.

La información de base recogida en Uganda y la República Democrática del Congo, y las entrevistas y análisis realizados están disponibles bajo solicitud a Veterinarios sin Fronteras. La referencia completa a los mismos se puede encontrar en los dos estudios de impactos específicos.

ANEXO 2: PROMESAS E IMPACTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

A continuación se explica el tipo de impactos e incumplimientos producidos en uno de los casos más conflictivos existentes en la actualidad, los Tratados de Libre Comercio Unión Europea – México.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, mejor conocido como “Acuerdo Global” entró en vigor en el año 2000. Su parte principal, el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) es el segundo en importancia para México, sólo después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Este acuerdo fue anunciado por el gobierno de México como una oportunidad para diversificar “nuestras” exportaciones y atraer inversiones productivas para la generación de empleos. Por parte de la Unión Europea (UE) fue anunciado con bombos y platillos por su rapidez (se negoció tan sólo en dos años), su amplitud (se basa en lo acordado en el TLCAN y va más allá de la Organización Mundial de Comercio –OMC- al incluir los temas Singapur; inversiones, compras de gobierno, facilidades al comercio y reglas de competencia) y por ser el mejor que la UE firmara hasta entonces con un tercer país, lo cual lo haría ser el modelo para otros acuerdos comerciales de la UE con otros países.

En este cuadro que viene a continuación, podemos ver cuales fueron las “promesas” de lo que iban a suponer los Tratados de Libre Comercio y lo que está sucediendo realmente:

PROMESA	“REALIDAD”
<p>El TLCUEM apoyará el crecimiento económico y la creación de empleos</p>	<p>Durante los tres primeros años de vigencia del acuerdo, hubo un crecimiento mediocre del PIB en México de alrededor del 1%. Si bien en los siguientes años ha habido una relativa recuperación, en la medida que el crecimiento económico del país sigue muy atado a la evolución de la economía de Estados Unidos y a sus ciclos económicos, el TLCUEM no ha sido un instrumento que dinamice la economía en periodos de desaceleración.</p> <p>Por otra parte, la falta de empleos de calidad y bien remunerados es uno de los grandes problemas estructurales de la economía mexicana que se ha agravado precisamente con la firma de los TLCs. En diversos casos han sido las empresas europeas las que promueven la precarización del empleo y el despido injustificado de trabajadores.</p>
<p>El TLCUEM promoverá el incremento y la diversificación de las exportaciones de productos mexicanos a la UE</p>	<p>El intercambio comercial y la inversión extranjera directa siguen concentrados en Estados Unidos, sin que el TLCUEM haya ayudado a revertir este fenómeno. Las empresas europeas han visto al país como una plataforma para abatir costos y exportar hacia Estados Unidos.</p> <p>El déficit comercial ha aumentado 80% desde la entrada en vigor del TLCUEM. Por otra parte, al no existir requisitos de desempeño en el Acuerdo, la inversión europea permanece concentrada sectorial y regionalmente en enclaves que poco contribuyen al desarrollo interno del país. Una proporción importante de las “exportaciones” de México hacia Europa corresponde a transacciones entre las mismas empresas transnacionales y el principal producto mexicano vendido a la UE es el petróleo.</p>



El TLCUEM, incluyendo los APPRI, contribuirá a superar las desigualdades en México

Estos acuerdos no solo no han contribuido a superar las desigualdades en México, sino que las han acentuado mediante la desnacionalización y desregulación de la economía nacional. La razón es que en el trasfondo, con los TLC se persigue ante todo crear las condiciones ideales para que las grandes empresas transnacionales puedan maximizar sus ganancias a costa de la capacidad de los Estados de dirigir políticas públicas a favor del desarrollo económico, social y sustentable.

La firma del Acuerdo, al privilegiar los mecanismos de mercado, permite al Estado Mexicano liberar capacidades y recursos para generar políticas públicas en favor de los sectores más vulnerables

La inclusión de los temas Singapur (inversiones, compras de gobierno, facilidades al comercio y reglas de competencia) en el TLCUEM y APPRI (los cuales ya han sido rechazado en el marco multilateral- OMC- por los países en desarrollo) ha tenido un fuerte impacto negativo en la capacidad del Estado de generar medidas y políticas económicas y sociales en favor del crecimiento interno y de la distribución de la riqueza, en particular en el sector financiero y el sector servicios.

El capítulo de cooperación permite canalizar recursos para el desarrollo del país

La cooperación europea no reconoce las asimetrías y es ínfima comparada con los desequilibrios que ha provocado el TLCUEM y con las exorbitantes ganancias de las empresas europeas (en particular de Bancos y Sector

Fuente: SIETE AÑOS DEL TRATADO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO (TLCUEM) - UNA ALERTA PARA EL SUR GLOBAL Rodolfo Aguirre Reveles Manuel Pérez Rocha

REFERENCIAS

-
- ⁱ World Development Report 2008. Agriculture for Development. World Bank.
- ⁱⁱ <http://www.nepad.org/2005/files/home.php>
- ⁱⁱⁱ Declaración conjunta del Consejo y de los Representantes de los Gobiernos de los Estados miembros reunidos en el seno del Consejo, del Parlamento Europeo y de la Comisión sobre la política de desarrollo de la Unión Europea titulada «El consenso europeo sobre desarrollo» [Diario Oficial C 46/01 de 24.2.2006].
- ^{iv} <http://www.la-moncloa.es/ActualidadHome/190506-Africa.htm>), <http://www.la-moncloa.es/ActualidadHome/190506-Consejo.htm>
- ^v Ver por ejemplo: ¿Quién invade a quién?. El Plan África y la inmigración. Eduardo Romero. Editorial Cambalache. 2ª edición. 2007.
- ^{vi} <http://www.comesa.int>
- ^{vii} Comesa Strategic Plan Djibouti. December 2006.
- ^{viii} <http://www.sadc.int>
- ^{ix} <http://www.eac.int/>
- ^x China en Africa ¿Ayuda o arrasa?. Perspectivas africanas sobre la irrupción del gigante asiático y sus consecuencias. Firoze Manji y Setephen Marks (ed). Editorial Oozebab. 2007.
- ^{xi} Una revisión reciente y crítica de esta relación colonial se puede encontrar en por ejemplo: Luis de Sebastián. África, pecado de Europa. Trotta editorial. 2007.
- ^{xiii} La Convención de Cotonú se acostumbra a llamar también el Acuerdo de Cotonú, en este documento se utilizará generalmente esta última nomenclatura
- ^{xiv} <http://www.maketradefair.org/es/assets/Boletin%20monitoreo.pdf>
- ^{xv} Ullrich, H. (2004). Comparing EU Free Trade Agreements. Services. ECDPM In Brief nº6C. Maastricht.
- ^{xvi} Karl Falkenberg, Diputado Director General de Comercio de la Comisión Europea, Accra, Ghana, 29 de junio 2006.
- ^{xvii} Implementation of the Uruguay Round Commitments: The Development Challenge”, Finger, M. y P. Schuller (2000), World Economy 23.
- ^{xviii} NEPAD, 2003. Comprehensive Africa Agriculture Development Programme
- ^{xix} IBID. Página 39.
- ^{xx} Fuente: elaboración propia con información de Associated Press, International Herald Tribune y Oxfam Nueva Zelanda
- ^{xxi} Kenya Civil Society Alliance. Dossier on EU's EPA Bullying Tactics.
- ^{xxii} http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/march/tradoc_116449.pdf