



Acuerdos con la Unión Europea

## ¿Firmar la renuncia a la soberanía nacional?

**GRAIN**

II



La Unión Europea está impulsando una verdadera epidemia de “Acuerdos de Asociación” o “Acuerdos de Cooperación”. A los casi treinta acuerdos firmados se suman las negociaciones iniciadas o por comenzar con más de cuarenta países. Los acuerdos son amplios, pretenden ser abiertos y “en curso”: obligan a los países firmantes a ampliar de cuando en cuando lo acordado y a emprender en los años por venir un número indefinido de reformas jurídicas, administrativas, económicas y sociales cuyo fin es otorgar condiciones cada vez más favorables a las empresas europeas. Son verdaderas reformas constitucionales “progresivas” que son definidas en los ministerios (o secretarías de estado), sin que pueda haber seguimiento de los parlamentos o de la opinión pública de cada país.

Desde 1990, América Latina es un destino importante para las inversiones europeas —el más importante para las empresas españolas. América Latina atrae a los capitales industriales por su urbanización acelerada (y su demanda de servicios), sus abundantes recursos minerales, su petróleo, su biodiversidad, y la amplia disposición de los gobiernos regionales a privatizar recursos, Naturaleza y empresas estatales a precios de risa. La inversión de Europa en la región supera la de Estados Unidos —ya se habla de una nueva conquista: un control creciente de comunicaciones, energía, agua, sector bancario, petróleo y pesca. Inversiones que crecieron gracias a que se privatizó el sector público.

Con estos acuerdos con América Latina se busca completar la privatización, terminar con cualquier obstáculo a la propiedad y la actividad europea en la región, conseguir pleno acceso a los recursos naturales y darle garantías a las empresas europeas de que podrán operar con claras ventajas sobre las empresas nacionales. Todo ello con resguardos contra cualquier cambio político que los pueblos de la región puedan impulsar. Si las negociaciones en curso terminan en acuerdos firmados, todos los países de la región, excepto Cuba y Venezuela, formarán parte. La región quedará incorporada a una versión ampliada del ALCA, sólo que ahora con la Unión Europea.

Al igual que con Estados Unidos, las negociaciones con la Unión Europea se han hecho en medio de gran secreto, lo que impide que los parlamentos, la ciudadanía y los movimientos sociales consigan la información pertinente. Actuar en secreto busca impedir que la gente se movilice contra los acuerdos —las movilizaciones podrían hacer fracasar las negociaciones, como ocurrió con el ALCA. La UE emprende sus negociaciones mediante bloques regionales para presionar a los países más independientes o con mayor disposición a defender los intereses nacionales, incluso a costa de destruir instancias de integración como la Comunidad Andina de Naciones (CAN). El mensaje es “firmen o aislense”. Si no hay movilización social de peso, es muy probable que los gobiernos de la región se plieguen ante la presión.

Con el fin de apoyar la reflexión y las decisiones en torno a estos acuerdos, presentamos un análisis de lo que está en juego en algunos de los textos ya firmados y otros que están en discusión. Nos basamos en algunos documentos de la Unión

Texto: GRAIN

Cuadernos de Biodiversidad es un folleto coleccionable de *Biodiversidad sustento y culturas*

Ilustraciones: Atziri Carranza.

2008

REDES-AT [biodiv@redes.org.uy](mailto:biodiv@redes.org.uy) / GRAIN [carlos@grain.org](mailto:carlos@grain.org) / Acción Ecológica: [notransgenicos@accionecologica.org](mailto:notransgenicos@accionecologica.org)

Acción por la Biodiversidad: [agenciabiodla@gmail.com](mailto:agenciabiodla@gmail.com) / Campaña de la Semilla de Vía Campesina: [internacional@anamuri.cl](mailto:internacional@anamuri.cl)

Grupo ETC: [veronica@etcgroup.org](mailto:veronica@etcgroup.org) / Grupo Semillas: [semillas@semillas.org.co](mailto:semillas@semillas.org.co) / Red de Coordinación en Biodiversidad [silviar@ice.co.cr](mailto:silviar@ice.co.cr)

**Comité editorial** Carlos Vicente [carlos@grain.org](mailto:carlos@grain.org) / Karin Nansen [biodiv@redes.org.uy](mailto:biodiv@redes.org.uy) / **Consejo asesor** Elizabeth Bravo, Acción Ecológica, Ecuador/ Ciro Correa, MST, Vía Campesina/ Freddy Delgado, Agruco, Universidad Mayor de San Simón, Bolivia/ Aldo González, México/ Magda Lanuza, Nicaragua/ Camila Montecinos, Chile/ Silvia Ribeiro, Uruguay/ Silvia Rodríguez, Costa Rica/ Germán Vélez, Programa Semillas, Colombia / **Administración** Ingrid Kossman [ingridbiodiversidad@gmail.com](mailto:ingridbiodiversidad@gmail.com)

**Edición** Ramón Vera Herrera [constelacion@aneta.apc.org](mailto:constelacion@aneta.apc.org) / **Diseño y formación** Daniel Ortega, Claudio Araujo [danielortega13@gmail.com](mailto:danielortega13@gmail.com)

Europea (de los dos últimos años), pues fijan su orientación e intención.

**ASPECTOS GENERALES.** Los acuerdos con la Unión Europea van mucho más allá de lo económico. La UE habla de acuerdos “políticos y económicos” o de “TLC+” y dice buscar cobertura y garantías iguales o mayores a cualquier TLC firmado antes (por ejemplo, con Estados Unidos). Sus documentos oficiales indican que las negociaciones comerciales deben ser compatibles con la Estrategia de Seguridad de la Unión, por lo que junto a los privilegios comerciales, los acuerdos con la UE obligan a los países del Tercer Mundo a cooperar en aspectos políticos, militares y de control interior, incluida la represión bajo leyes antiterroristas.

Los acuerdos ya firmados varían mucho de un país a otro, en la forma y en los contenidos específicos. Ciertos aspectos fundamentales se mantienen invariables pues garantizan que, en el mediano plazo, las condiciones impuestas por los acuerdos correspondan plenamente a los objetivos comerciales de la UE.

Los tratados con la UE también son expansivos. Junto a cláusulas específicas y detalladas hay cláusulas muy generales y abiertas, que pueden ser interpretadas de varios modos, o que obligan a que en un futuro se reformulen o amplíen, con tal de mejorar las condiciones entregadas a las empresas europeas. Estas cláusulas, llamadas “progresivas” o de “revisión”, permiten que lo que no logre la UE en las rondas actuales podrá lograrlo en las revisiones futuras. Es importante entonces que al analizar los posibles efectos de los tratados con la UE se evalúen sobre todo los objetivos políticos y económicos que la UE persigue con ellos.

Los acuerdos con la UE no son sólo un conjunto de acuerdos específicos: son un compromiso sin fecha de término para cambiar las formas de vida y convivencia nacionales y locales en función de entregar garantías crecientes a las empresas europeas. El poder y la obligación de diseñar los cambios futuros y ponerlos en práctica quedan en manos de los gobiernos de turno (mediante comisiones de funcionarios del poder ejecutivo), sin la posibilidad de negarse o ejercer un control o participación efectiva por parte de los parlamentos o de los movimientos sociales. Se renuncia en los hechos a ejercer la soberanía nacional o garantizar la participación social.

**¿LA PARTE “BLANDA” DE LOS ACUERDOS?** Como privilegian la cooperación por sobre la protección de los intereses económicos de la Unión Europea estos documentos suelen presentarse como “blandos”. Existen muchas cláusulas de cooperación en diversas áreas, incluida la tecnológica, científica, cultural, educacional y de apoyo al desarrollo sustentable.

Una mirada más cuidadosa muestra que buena parte de la “cooperación” se reduce a promesas más bien ambiguas, sin carácter obligatorio, muy condicionadas y destinadas a fortalecer la presencia de las empresas europeas en todos los aspectos de la vida nacional. En muchos casos, el uso del término “cooperación” es sólo un modo de maquillar las variadas obligaciones que adquieren los países firmantes.

Disminuir aranceles, por ejemplo, es parte de la “cooperación aduanera”. En la propuesta de acuerdo con Centroamérica, la “cooperación cultural” no es sino un instrumento para privatizar la cultura.

La UE se encamina a lograr los mayores

*Los acuerdos con la UE no son sólo un conjunto de acuerdos específicos: son un compromiso sin fecha de término para cambiar las formas de vida y convivencia nacionales y locales en función de entregar garantías crecientes a las empresas europeas.*

III



privilegios que las leyes de propiedad intelectual puedan otorgarle, y lo intentan en los párrafos de cooperación. El capítulo sobre cooperación técnica y científica con Chile afianza la participación de la industria. En otras palabras, la cooperación científica y tecnológica viene integrada con privatización, patentes y otras formas de propiedad intelectual.

Algo muy semejante ocurre en el acuerdo con los países del Caribe, donde se indica que la cooperación incluye “apoyo en la preparación de leyes y regulaciones nacionales para la protección y cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual, incluido el entrenamiento de personal que fiscalice el cumplimiento de la ley”. Con esto habrá nuevas leyes de propiedad intelectual y es posible que tales leyes sean diseñadas por expertos europeos.

IV *Si la UE considera que un país no cumple con lo indicado en el acuerdo, puede llevar al país en cuestión a un tribunal privado cuyas resoluciones tienen obligación de cumplirse. Si dicho país no cumple, la UE puede tomar medidas como subir unilateralmente los aranceles o prohibir las importaciones desde ese país.*

La “cooperación minera” con México, busca “fomentar la exploración, explotación y utilización provechosa de los minerales”. La cooperación económica con Chile y México, redactada con suma ambigüedad, plantea proteger la inversión. Con Chile es “consolidar las relaciones económicas en sectores clave: el hidroeléctrico, el petróleo y el gas, las energías renovables, las tecnologías de ahorro de energía y la electrificación rural”, y “un mejor acceso a los mercados del transporte urbano, aéreo, marítimo, ferroviario y por carretera”.

Esto no implica necesariamente cooperación o vinculación entre Estados o sectores públicos. Hacen referencia repetida a cooperar en “redes de operadores económicos”, es decir, entre entes privados, o entre los Estados y entes privados. No otorgan atribuciones para regular las exigencias o condiciones impuestas por el sector privado, pero si obligan a los Estados a abrirse a éste. Tal “cooperación” es poner nuestros países a disposición de las empresas europeas.

**LA PARTE DURA NO TIENE AMBIGÜEDAD.** Si los puntos sobre cooperación son ambiguos y muchas veces un disfraz, lo acordado para “crear un ambiente favorable a la inversión” se basa en dos definiciones muy claras: implementación obligatoria y toma de represalias. Si la UE considera que un país no cumple con lo indicado en el acuerdo, puede llevar al país en cuestión a un tribunal privado cuyas resoluciones tienen obligación de cumplirse. Si dicho país no cumple, la UE puede tomar medidas como subir unilateralmente los aranceles o prohibir las importaciones desde ese país.

Los acuerdos refuerzan los poderes que la OMC le otorga a las transnacionales para llevar a juicio (también privado) a los Estados cuando consideren que sus intereses no quedan suficientemente protegidos. Las represalias abren la posibilidad de embargar exportaciones u obligar a un país a pagar multas millonarias. Más de doscientos litigios de este tipo estaban en marcha tan sólo en 2007. Las disputas totales son muchas más, ya que es común llegar a un acuerdo antes de ir a juicio. Chile ha sido condenado a pagar más de mil millones de dólares en los últimos cinco años, en procesos así.

**OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LA UE.** Los documentos de la Unión Europea son esclarecedores. En *Global Europe: Competing in the World* (<http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/r11022.htm>), la Comisión Europea define la apertura de los mercados en otras partes del mundo como uno de sus pilares. En otro documento, la Comisión detalla sus políticas, sobre todo las relacionadas con sus Estrategias de Apertura de Mercados. Presentamos las implicaciones de lo definido por la UE.

**1** *Reducción de impuestos a la actividad empresarial extranjera* y de los aranceles a la importación (incluida la agrícola) y la exportación. Para la UE es fundamental reducir los impuestos que deban pagar las empresas europeas en nuestros países. Por ello pide reducción adicional de aranceles, y menos impues-

tos para las actividades que las empresas europeas emprendan en los países firmantes, incluidas las mineras y petroleras. Exige con especial fuerza no pagar impuestos por exportar materias primas. Algunas cláusulas pueden significar que tampoco paguen impuestos por las ganancias obtenidas en nuestros países.

Estas demandas no implican compromiso alguno de su parte por reducir sus subsidios a la agricultura. Así, los productos agrícolas locales deberán competir con productos europeos subsidiados, si no de manera inmediata, de manera paulatina.

Esto afecta gravemente la capacidad de las empresas nacionales para competir con las europeas en territorio nacional. Además, reducirán los ingresos públicos y disminuirán la capacidad de que los Estados implementen programas de educación, salud, infraestructura, saneamiento, asistencia, técnica. Los países de África, Caribe y el Pacífico perderán 70% de los ingresos provenientes de los aranceles de las importaciones desde la UE, lo que para los países africanos significa en promedio un cuarto de los ingresos públicos totales.

**2** *Abrir el país a flujos no controlados.* Para la UE, el control del flujo de lo que entra y sale por territorio nacional es calificado de “procedimientos aduaneros engorrosos para la exportación, la importación y el tránsito” de mercaderías. Se le niega a un país la posibilidad de regular o influir sobre su comercio internacional, fomentar determinados procesos o proteger a su población.

En los tratados de libre comercio con Estados Unidos, la prohibición de controlar los flujos de importación y exportación incluye la prohibición de regular el flujo de alimentos (sólo Nicaragua exigió una excepción a esto). Nada garantiza que la UE no exija lo mismo al ampliar o interpretar los acuerdos. Una cláusula así impide que un país detenga la exportación de alimentos básicos —incluso en situación de hambruna o crisis alimentaria.

La UE busca reducir también las exigencias al tránsito de mercaderías. Los países firmantes pueden utilizarse como plataforma para exportar a terceros países. Esto puede significar la exigencia de permitir que toda mercancía de la UE llegue a un solo puerto de la región y sea distribuido a los demás países desde allí.

Además, las empresas europeas exigen que se les otorgue personalidad jurídica nacional, aumentando sus oportunidades para utilizar a los países firmantes como plataforma de exportación. Así, las empresas europeas se convertirán no sólo en fuertes competidoras por los mercados nacionales, sino por las exportaciones de cada país hacia otros mercados.

**3** *Cambiar normas técnicas y de calidad.* Entre las posibles “barreras” al comercio la UE incluye las normas de calidad y las normas técnicas, e incluye diversas cláusulas para eliminarlas mediante la política de caso por caso. El objetivo es disminuir la capacidad de los Estados para regular y fiscalizar calidad, seguridad e inocuidad de las importaciones, las exportaciones y la actividad económica de las empresas europeas dentro del país.

Eso facilitará la entrada a nuestra región de productos desechados en la UE. Hace poco Brasil se vio obligado a aceptar neumáticos de segunda mano, luego que la UE lo llevó a litigio internacional.

Las empresas privadas, por su parte, quedan libres para plantear las exigencias que deseen, especialmente al momento de importar hacia Europa.



V

*La prohibición de regular el flujo de alimentos impide que un país detenga la importación de alimentos básicos —incluso en situación de hambruna o crisis alimentaria.*

Según la norma europea (que intentará aplicar en la región mediante los Acuerdos de Asociación), plantas, animales y microorganismos están entre los productos biotecnológicos patentables. Así plantas y semillas quedarán sujetas a doble privatización: UPOV y patentes.

VI



**4** *Simplificación y uso restringido de las medidas sanitarias y fitosanitarias.* Estas medidas se aplican al momento de ingresar mercaderías al país con el fin de proteger la salud de las personas, las plantas, los animales y el desarrollo de la agricultura en general. Se aplican especialmente a los alimentos, medicinas y agroquímicos, y tienen ya un fuerte sesgo en favor de la agricultura industrial y las empresas farmoquímicas. No obstante, son todavía de las pocas barreras al uso e ingreso de sustancias, medicinas y alimentos peligrosos o de insuficiente calidad.

La UE pretende transformar tales medidas o eliminarlas. Con estas posiciones Estados Unidos impide que le restrinjan o controlen el ingreso de transgénicos. Es tan fuerte la presión de Europa por lograr menos fiscalización de sus exportaciones que ha logrado que Argentina ya no haga inspección sanitaria al ingresar ciertos productos animales provenientes de Europa, aunque ello pueda poner en peligro una actividad económica multimillonaria.

**5** *Acceso irrestricto a las materias primas, sobre todo las riquezas minerales.* La UE considera inaceptables las “restricciones al acceso a materias primas, sobre todo las prácticas que restringen las exportaciones, incluidos los impuestos a la exportación, que suben los precios de productos como... metales y minerales claves...” Por ende, exige acceso irrestricto a los recursos naturales de los países involucrados en los acuerdos comerciales. Ello incluye acceso a la biodiversidad y apertura total de los mares a las pesqueras europeas.

Cláusulas así buscan que las restricciones a la exportación y explotación de recursos naturales por parte de las empresas europeas sólo sean posibles si se restringe, al mismo tiempo, el consumo nacional o la explotación por empresas nacionales.

En la actualidad, los cultivos alimenticios son considerados materias primas para producir combustibles. Si la UE logra su meta, un país tendría impedimentos serios para regular el flujo de alimentos, a no ser que al mismo tiempo restrinja el consumo alimentario de la población. En las actuales condiciones de crisis alimentaria, ésta es una posibilidad posible y muy grave.

**6** *Protección “máxima posible” a los derechos de propiedad intelectual, sanciones penales estrictas.* La UE busca obtener “la máxima protección posible”, incluso el endurecimiento de las sanciones penales. Esto es de extrema gravedad pues las leyes de propiedad intelectual funcionan bajo el supuesto de que el acusado es culpable mientras no pruebe su inocencia. Lo peor es que los acuerdos con la UE están incorporando el principio de que es posible emprender un juicio por la simple intención de no respetar la propiedad intelectual.

En cuanto a plantas y semillas, la UE exige la adhesión a la Convención de UPOV 91, una forma de apropiación muy similar a una patente, y exige patentes para medicamentos, productos biológicos y biotecnológicos, incluso si se derivan de saberes tradicionales. Las patentes sobre plantas y animales, no las exige de manera explícita, pero tampoco las prohíbe ni las identifica como excepción. Según la norma europea (que intentará aplicar en la región mediante los Acuerdos de Asociación), plantas, animales y microorganismos están entre los productos biotecnológicos patentables. Así plantas y semillas quedarán sujetas a doble privatización: UPOV y patentes.

**7** *Apertura a la inversión europea de todas las áreas económicas y todos los aspectos de la vida nacional, privatización directa o indirecta de los servicios y empresas estatales.* En su versión más radical, esto podría permitir la privatización de ejércitos y policías, algo semejante a lo que hoy hace Estados Unidos. En su aplicación más inmediata, abrirá a las empresas europeas los recursos minerales y naturales, el agua, el transporte, las comunicaciones, la electricidad, la salud, la educación, los fondos de jubilación, los bancos, el manejo de los parques nacionales, los puertos y aeropuertos, etcétera. Si el Estado privatiza servicios mediante “tercerización”, quedarán abiertos a empresas europeas. No será posible poner límites a la propiedad extranjera; las empresas europeas podrán tener control monopólico de sectores fundamentales de la economía nacional.

Además, ninguna empresa nacional (estatal o privada) podrá gozar de ventajas frente a las empresas europeas. Existen cláusulas que permiten que las empresas europeas cuenten con privilegios especiales, inaccesibles a las empresas nacionales. Esos privilegios incluyen menor pago de impuestos que las empresas nacionales o simplemente no pagar impuestos, ganancias garantizadas en los contratos con el Estado y libertad absoluta para sacar capitales del país.

**8** *Obligación de los gobiernos de licitar a nivel internacional todas las compras hechas y los contratos otorgados por el Estado.* Ambos rubros son un mercado importante política y económicamente: los documentos de la UE los calculan entre un 10% y un 25% del PGB [o PIB] de un país. Con ellos los gobiernos aseguran el abastecimiento de hospitales, escuelas, ejército, policía, ministerios, parlamento. Son también un instrumento para asegurar un mercado estable para empresas locales, grandes, medianas y pequeñas.

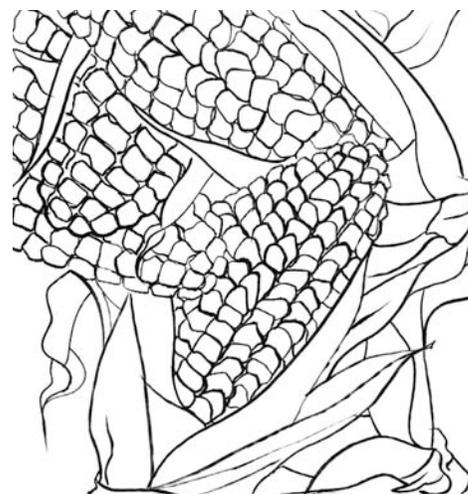
Licitación de las compras estatales a nivel internacional implicará que los gobiernos encarguen la construcción de carreteras y escuelas a las empresas europeas, y a ellas les compren cuadernos, lápices y textos de estudio, zapatos y uniformes militares, o raciones alimenticias para hospitales. Los gobiernos deberán elegir sus contratistas y fuentes de abastecimiento sólo por razones económicas, renunciando a sus facultades para impulsar determinadas políticas a través del gasto público. Las empresas transnacionales tendrán la posibilidad de cuestionar las exigencias de calidad.

**9** *Fin a las políticas y programas de apoyo y protección.* Esto es un golpe adicional a la capacidad de los Estados o gobiernos de proteger la actividad económica nacional o a los sectores económicos más pobres —como la agricultura indígena y campesina. Con lenguaje ambiguo y subjetivo se crean condiciones para cuestionar toda política de fomento que pueda impulsarse desde los gobiernos: subsidios, asistencia técnica, créditos blandos, etcétera. Los países firmantes podrán ser llevados a juicio por las políticas de fomento que implementen y deberán comprometerse a eliminarlas poco a poco.

En la práctica, será imposible aplicar medidas de defensa comercial y será posible llevar a juicio internacional cualquier medida de protección que un país tome.

La UE, para sí misma, mantiene políticas de subsidio millonarias, sobre todo en la agricultura. Pese a que tales subsidios son cuestionados mediante litigios internacionales, la UE tiene suficiente poder económico para mantenerlos sin cambio.

**LOS COSTOS OCULTOS.** Pocas veces se habla de los costos de implementación de los tratados de libre comercio, los que deben asumirse con fondos públicos. Están los costos ya mencionados que se derivan de la menor recaudación de impuestos. A ello se suman los altísimos costos de poner en marcha diversas reformas o nue-



VII

*Si el Estado privatiza servicios mediante “tercerización”, quedarán abiertos a empresas europeas. No será posible poner límites a la propiedad extranjera; las empresas europeas podrán tener control monopólico de sectores fundamentales de la economía nacional.*

VIII *Las cifras también ocultan que las empresas europeas tienen en Chile ingresos por más de 30 mil millones de dólares en áreas que sin excepción podrían estar en manos de empresas chilenas o el sector público nacional —electricidad, comunicaciones, fondos de jubilación y seguros de salud.*

vos servicios exigidos por los tratados. Chile ya ha gastado más de mil millones de dólares en reformar su sistema judicial según las exigencias de Estados Unidos, lo que significa más de 2% del presupuesto total de la nación desde 2005. México deberá gastar sumas mucho mayores. En las reformas administrativas requeridas por la UE se han gastado también sumas millonarias con el fin de simplificar procedimientos.

Existen también los altos costos políticos. La reforma judicial mexicana fue utilizada para introducir la detención por sospecha hasta por 80 días, con el pretexto de combatir el crimen organizado.

**PERO AUMENTARÁ LA ACTIVIDAD ECONÓMICA, ¿NO?** La mayor leyenda en torno a los acuerdos de libre comercio es que traerán beneficios económicos. Chile ha firmado acuerdos de libre comercio con más de 50 países. Según un informe gubernamental de abril de 2008, entre 1999 (un año antes de firmar el TLC con Estados Unidos y tres años antes de firmar con la UE) y 2007, el excedente comercial de Chile ha subido de algo menos de 2 mil millones a casi 24 mil millones de dólares. Esas cifras ocultan que esto se debe exclusivamente al aumento descontrolado de la exportación minera: más de 30 mil millones de dólares. Si se descuentan las exportaciones mineras, de gas y petróleo, la balanza comercial se ha ido haciendo más y más deficitaria, sobre todo en productos industriales. Y su déficit ha subido más de 10 mil millones de dólares.

A lo anterior se le suma una importante pérdida de recursos para el país. Un 70% de las exportaciones mineras en Chile la emprenden empresas extranjeras, que exportan todas sus ganancias y se las arreglan para no pagar impuestos gracias a los privilegios obtenidos o a sus manipulaciones contables. Por los acuerdos firmados, Chile está obligado a permitir la explotación extranjera acelerada de sus recursos mineros sin que queden beneficios en el país, mientras la contaminación y escasez creciente del agua en ciudades y áreas rurales son el costo directo de la expansión minera.

En México, desde 2002, año de la firma del acuerdo con Europa, a 2006, el déficit comercial (tan sólo con la UE) ha subido de algo más de 9 mil millones a casi 17 mil millones de dólares. Un ejemplo notorio es el sector bancario. Para 2005, tres bancos europeos (Santander, BBVA y HSBC) controlaban la mitad del sector bancario mexicano y entre 2005 y 2006 aumentaron sus ganancias en México en más de 30%. En la primera mitad de 2006, BBVA por sí sólo tuvo ganancias en México por más de mil millones de dólares, más que en España y Portugal juntos.

#### A MODO DE CONCLUSIÓN

Estos acuerdos con la UE comprometen la vida de todos y dejan a los países firmantes a merced de los intereses de las empresas transnacionales, pasando por sobre la legislación e incluso las Constituciones nacionales y los acuerdos regionales. Los acuerdos con la UE son más ambiciosos que el ALCA y los TLC con Estados Unidos, sólo que inicialmente son más ambiguos, a fin de asegurar que en los próximos años se consiga todo lo que las empresas europeas requieran para maximizar sus ganancias. La reacción social es crucial.

Este cuadernillo fue preparado con base en varios documentos oficiales de la UE y de gobiernos de América Latina y el Caribe.

Para más información, puede verse [www.grain.org](http://www.grain.org), [www.bilaterals.org](http://www.bilaterals.org) y [www.combatiendolostlc.org](http://www.combatiendolostlc.org). También se consultaron:

Rodolfo Aguirre Reveles y Manuel Pérez Rocha L. *The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On*. TNI 2007. <http://www.tni.org/reports/altreg/eumexicofta.pdf>  
Norman Girvan. *Implications of the Cariforum-EC EPA*. 2008 <http://www.normangirvan.info/implications-of-the-cariforum-ec-epa-norman-girvan/>

