

Nuevos tratados de libre comercio

GRAIN

1. La brutalidad de las cadenas transnacionales de suministro, normalizada

Los nuevos acuerdos de comercio, escritos por y para los intereses corporativos, perjudican a trabajadores y trabajadoras, comunidades y medio ambiente. Las disposiciones de estos nuevos acuerdos de comercio transforman a la mayoría de los países en desarrollo en fuente de mano de obra barata y desprotegida al servicio de las empresas transnacionales. Los derechos laborales se redefinen de tal modo que se imponen violaciones a los derechos fundamentales de los trabajadores. Si estos tratados se firman y ratifican, la única protección legal vigente será la abolición de la esclavitud. La otra amplia gama de derechos laborales están descartados por las empresas.

7



Jachal, San Juan, Argentina. Foto: Marcos Filardi

Desde que las empresas transnacionales empezaron a externalizar la manufactura hacia lugares donde prevalecen o se toleran salarios muy bajos, estándares de seguridad mínimos o inexistentes, e incluso la esclavitud, las cadenas transnacionales de suministro son un actor económico en expansión. Aunque existen desde la época colonial, las cadenas de suministro emergen con fuerza en su forma actual debido a los acuerdos de libre comercio. Diversas

fuentes señalan que estas cadenas llegan a manejar, actualmente, entre 30 y 60% de todo el comercio mundial y dependen del trabajo de más de 100 millones de trabajadores a nivel mundial.

Las cadenas transnacionales de suministro dependen fuerte y críticamente de las normas comerciales. Han llegado a ser protagonistas en los últimos acuerdos y negociaciones sobre comercio. Algunos de los contenidos del Acuerdo Transpacífico (TPP)



Rini Templeton

son muy reveladores en cuanto a qué pasará si se implementa el TPP u otros tratados de comercio similares: en tanto las cadenas de suministro se expandan, las condiciones laborales continuarán deteriorándose. Las rebajas de impuesto a las corporaciones, la mayor concentración y la integración vertical de las empresas, así como una nueva era de privilegios empresariales son también parte del menú.

Este informe indaga los impactos previsible de las disposiciones del TPP sobre las condiciones laborales.

¿Qué es una cadena transnacional de suministro? Son redes de empresas locales que abastecen las demandas de corporaciones transnacionales, en particular materias primas y partes de bienes manufacturados. En menor grado, también proveen servicios. Los “call center” son, quizás, los ejemplos más conocidos pero otros servicios como el correo, ventas minoristas, servicios post-venta y transporte, van creciendo en importancia. Las corporaciones transnacionales fijan los términos del intercambio: calidad, precio, cantidades y plazos, dejando a las empresas proveedoras que fijen las condiciones de trabajo, seguridad y manejo del medio ambiente.

Un aspecto definitorio de las cadenas de suministro es la fragmentación de los procesos de producción y comercialización en tantas partes como sea nece-

sario para maximizar los beneficios. La producción de cada componente se externaliza a diferentes empresas en el extranjero y luego se compra para obtener y comercializar el producto final. Con el fin de maximizar sus utilidades, las compañías externalizan la producción hacia países donde la mano de obra es más barata, hay impuestos más bajos, regulaciones más permisivas y posibilidades de litigios o reclamos mínimas. Una sola transnacional puede tener cientos o miles de empresas proveedoras. El acuerdo TPP define así las cadenas transnacionales de suministro:

“Una red transfronteriza de empresas que operan conjuntamente como un sistema integrado para diseñar, desarrollar, producir, comercializar, distribuir, transportar y entregar productos y servicios a los clientes”

Tratado Trans-Pacífico de Cooperación Económica, Capítulo 22, Competitividad y Facilitación de Negocios, Artículo 22.

Esto se torna un componente central del capítulo sobre políticas de competitividad y facilitación de negocios. Los países signatarios se comprometen a promover estas políticas.

Que las cadenas transnacionales de suministro estén definidas en este capítulo es una paradoja, ya que su nivel de concentración e integración impide la competencia.

¿Qué empresas utilizan las cadenas transnacionales de suministro? Si bien no todas las empresas nacionales dependen de cadenas transnacionales de suministro, casi todas las principales compañías transnacionales sí. Los ejemplos más destacados son: Coca-Cola, PepsiCo, Nestlé, Procter and Gamble, Unilever, Kraft, Bayer, BASF, Eli Lilly, Bristol-Myers Squibb, Kimberly-Clark, Novartis, Danone, Starbucks, Walmart, Philip Morris, British American Tobacco, Carrefour, Astra Zeneca, Apple, Samsung, HP, Lenovo, 3M, Amazon, Ford, Hyundai, Toyota, Zara, H&M, Benetton, GAP, Nike, Adidas, Walt Disney Company, Sony, Panasonic, Ikea, Sodexo, Fedex y UPS.

En promedio, estas empresas emplean directamente sólo el 6% de la fuerza de trabajo que ocupan. El resto de la fuerza de trabajo está “externalizada”, a menudo dispersa en varios países y a través de miles de proveedores.

Benetton y Walmart eran abastecidos por las maquiladoras de Rana Plaza en Bangladesh, cuando la plaza colapsó y murieron 1300 trabajadores. Nestlé admite que sus proveedores en Tailandia han utili-

zado trabajo forzado. Amnistía Internacional informa que Wilmar, un productor gigante de aceite de palma, envuelto en varios casos de acaparamiento de tierras, utiliza trabajo forzado e infantil en la producción destinada, entre otras, a empresas como Nestlé, Dove, Pantene, Colgate, Knorr y Kellogg's. Coca-Cola ha sido acusada por el gobierno brasileño de utilizar esclavos. Los tomates exportados desde México a supermercados como Walmart también son producidos por trabajadores esclavizados. Los proveedores de cobalto para Apple y Samsung utilizan trabajo infantil en sus minas. La lista es interminable.

Los trabajadores, víctimas de los mayores abusos. La mano de obra barata, explotada y desprotegida es la clave del éxito de las cadenas transnacionales de suministro y la principal razón para externalizarla. La tecnología de la información les ha abierto posibilidades y la brecha salarial las hizo rentables. La externalización les brinda otras ventajas: les permite convertirse en empleadores ausentes o fantasmas, invisibles e inalcanzables para los obreros y, por tanto, libres de obligaciones legales. En caso de accidentes o violaciones a los derechos humanos, cualquier litigio contra ellas es prácticamente imposible. No pagan ningún tipo de seguros o indemnizaciones. Las huelgas las afectan mínimamente —el peor escenario para las transnacionales es que los embarques se atrasen. Cualquier costo adicional causado por una huelga —como contratar trabajadores que reemplacen a quienes están en paro es asumido por el proveedor y no por la transnacional.

El “ausentismo” es tan importante para las transnacionales, que han logrado introducir un nuevo lenguaje en los últimos tratados de libre comercio que les permite no tener presencia física en los países donde operan. Hasta ahora estas disposiciones son aplicables sólo al comercio de servicios. Pero es cuestión de tiempo para que se apliquen a cualquier forma de comercio transnacional.

Otro participante de la fórmula es el proveedor, la persona o empresa local que actúa como empleador legal. Los proveedores no son estables sino prescindibles. Los pedidos de productos o servicios son subastados entre ellos, tal como se describe más abajo y, habitualmente, lo obtiene el proveedor cuya oferta suponga el menor costo para la transnacional. Descartar a un proveedor por otro más rentable es una práctica crucial y recurrente que instala una competencia permanente entre proveedores e incluso entre países proveedores por ofrecer los acuerdos más ventajosos para las transnacionales. Muchas de las



Don Juan Pat, Quintana Roo, México. Foto Henry Picado

maquiladoras instaladas en México se trasladaron a China y Bangladesh cuando los salarios mexicanos no pudieron seguir bajando.

Para los proveedores, los costos de la mano de obra son de máxima importancia para asegurar un contrato. No es sorprendente que las cadenas transnacionales de suministro a menudo dependan de condiciones de trabajo y salarios infames con el fin de abaratar al máximo posible los costos de esta mano de obra. Tampoco sorprende que utilicen esclavos y niños víctimas del tráfico de personas mediante redes del crimen organizado. Otras violaciones a los derechos humanos como no pagar horas extras, fijar cuotas de producción diarias o por hora inalcanzables, prohibir el uso de baños, encerrar a los empleados, el castigo físico, el abuso sexual, las prácticas antisindicales y amenazas, son habituales. El ejercicio del derecho a huelga es tan amenazante para las cadenas transnacionales que el llamado desasosiego laboral es mencionado entre las grandes amenazas para las cadenas transnacionales de suministro, lo mismo que el terrorismo y la guerra.

Lo que se aplica a los obreros urbanos, es generalmente peor para los trabajadores agrícolas. La fuerza laboral rural está, a menudo, más dispersa y menos organizada que en las ciudades. Las fuerzas paramilitares y otras fuerzas represivas actúan con mayor libertad en el campo. La tasa de analfabetismo es casi siempre mayor en las áreas rurales reduciendo

aún más la posibilidad de que los obreros usen herramientas legales para defenderse. No es común que los políticos y las autoridades estén interesados en proteger los derechos de campesinos y pobladores rurales. La población en general está menos informada de los abusos en el campo que de lo que ocurre en la ciudad. Entonces, las áreas rurales son terreno fértil para la esclavitud y más aun en las grandes plantaciones. Confirman esta situación los casos de esclavitud reportados en plantaciones de palma aceitera en el sudeste asiático, de caña de azúcar en Brasil y de hortalizas en invernadero en México.

Condiciones de servidumbre: el caso de la industria textil en Italia. La producción de prendas de vestir en Nápoles y sus alrededores entraña una competencia extrema entre las maquiladoras implicadas, tal como se describe en el libro-reportaje *Gomorra* del autor Roberto Saviano.

El libro describe la participación de la Camorra Italiana en la industria del vestido y su dominio en el puerto de Nápoles, donde se descargan anualmente 2 millones 600 mil toneladas de mercadería china, de las cuales un millón no se declaran.

Saviano relata que un grupo de operadores de alguna empresa propone a varios “patrones” de talleres, sobre los que ejerce un control casi total, competir por el contrato de fabricación de una serie de prendas de vestir.

La lógica es la de una subasta (realizada en una escuela local), en la que se fijan las condiciones para aceptar la producción de las prendas solicitadas, digamos 800 piezas. Alguien ofrece 800 prendas a 48 euros cada una, en 40 días. Otro responde ofreciendo 800 prendas a 35 euros la pieza en 30 días. Otro mejora la oferta de las 800 prendas a 25 euros en 20 días.

Si nadie más baja la oferta, las condiciones quedan definidas. Los operadores, entonces, preguntan a los supervisores (todos ellos dueños o socios de los talleres semiclandestinos) cuántos de ellos aceptan las condiciones fijadas. Digamos que ocho aceptan. Los operadores les entregan las telas y materiales a todos ellos aclarando que sólo le contratarán a uno: el supervisor que las entregue primero o que entregue la mejor calidad. El resto puede quedarse con las prendas confeccionadas.

Los operadores saben que los siete supervisores restantes colocarán las prendas en los circuitos “pirata” o “de falsificaciones”, pero no les preocupa; ellos se han asegurado una ganancia tal que pueden permitirse mantener estas fuentes sabiendo que también se benefician de la presencia de sus prendas de vestir (a la venta en todas partes) incluso si son “falsas”.

Este control tan brutal sólo es posible gracias a la precariedad. Los supervisores deben soportar periodos de varias semanas sin pago, y por lo tanto se ven obligados a recurrir a préstamos que ningún banco les concederá; sólo el crimen organizado les presta dinero para apenas pagar a sus trabajadores, que en su mayoría son mujeres. Gente en condiciones de esclavitud, impuestas por sus patrones semi-proletarios, y que trabajan entre 12 y 15 horas al día con salarios ínfimos pero con altas exigencias de calidad (son prendas de vestir de alta costura), con precios altos y una rentabilidad demasiado elevada.

En el texto “La central de autobuses de Alicante es el centro del mundo. Guerras en las fronteras y paz en el mercado a lo largo de las rutas norteafricanas hacia Europa”, Michel Peraldi contribuye a la historia narrada por Saviano al afirmar que, gracias a estos arreglos, las corporaciones “se exponen a los placeres de una interacción y negociación personalizadas, [...] ‘nichos’ en los que las corporaciones han negociado el derecho a que las burocracias e instituciones tanto locales como nacionales no interfieran en sus procesos productivos y organizativos”.

Las cadenas transnacionales de suministro aseguran la rentabilidad del tráfico de personas. El historial laboral de las cadenas mundiales de suministro es tan malo que algunos países han tratado de cambiar la legislación para exigir que los productos que ingresen a su territorio no involucren mano de obra esclava. La Modern Slavery Act del Reino Unido es un ejemplo. Las grandes empresas tienen la obligación legal de presentar una declaración anual sobre esclavitud y tráfico humano ante el gobierno británico. Otros 50 países y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) desarrollan protocolos y estándares voluntarios. Estos intentos protectores están lejos de ser efectivos y las compañías muestran muy poco interés en acatarlos.

Se calcula que el lucro ilícito generado por los trabajadores víctimas del tráfico humano es de unos 32 mil millones de dólares anuales, mientras que el costo de la coerción ejercida sobre los trabajadores en forma de bajos salarios, deducciones, excesivos cargos y recargos se calcula en 21 mil millones de dólares. Algunos argumentan que esto hace del tráfico humano el tercer negocio más rentable a nivel mundial para el crimen organizado, después de las drogas y el comercio de armas. *Philip Hunter y Quinn Kepes, “Human trafficking & global supply chains: A background paper”, Oficina del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos (ACNUDH), noviembre de 2012*



Foto: Marcos Filardi

Una característica importante de las Cadenas Globales de Suministro es la búsqueda de un “ajuste perfecto”: confeccionando el componente correcto de la cadena en el lugar correcto. Dado que el costo del transporte y las telecomunicaciones es comparativamente bajo, las compañías pueden obtener cada componente en cualquier parte del mundo. Una consecuencia de ello es que el costo de la mano de obra, especialmente para las cadenas de manufactura, continúe cayendo. *Deborah Kay Elms, “Asia-Pacific megaregional free trade agreements: fostering global supply chains?”*, Asian Trade Center, *septiembre 2014*

Traidcraft ha recogido ejemplos de denuncias en contra de compañías vinculadas al Reino Unido que comprenden desahucios forzosos, estándares de trabajo inaceptables, contaminación dañina a la salud y la subsistencia, e incluso golpizas y muertes. The Business and Human Right Centre ha documentado acusaciones contra 127 compañías británicas, la mayoría relativas a daños causados en países en desarrollo. A pesar de estas acusaciones, ninguna compañía británica ha sido procesada en el Reino Unido por un delito relacionado a daños graves cometidos en el extranjero. *“Above the Law? Time to hold irresponsible companies to account”* Traidcraft, *nov. 2015*

La falsa promesa de más puestos de trabajo. Las cadenas transnacionales de suministro se han promocionado con la promesa de crear más puestos de trabajo. Sin embargo, la experiencia concreta es muy diferente. Según las estadísticas de la OIT, el desempleo está creciendo más rápidamente en los países “emergentes” y “en desarrollo” (los proveedores de las cadenas mundiales de suministro) que en los “desarrollados”. Las estadísticas también muestran que la mayoría de los nuevos empleos en los países no desarrollados se generan dentro de la economía informal.

Otras tendencias, como la tecnología de automatización, indican que un escenario probable es un decrecimiento en el número de puestos de trabajo. Diez de los veinte mayores mercados para la tecnología de automatización proveniente de Estados Unidos son países proveedores. Uno de los mercados de crecimiento más rápido para la manufactura automatizada es China. Informes indican que, con la tecnología actual, un 60 % de todos los puestos de trabajo pueden ser automatizados en al menos el 30 % de sus actividades. Y no hay que dejarse confundir: el propósito último de la automatización es reducir los costos de la mano de obra reduciendo el número de obreros, bajando sus salarios y/o aumentando las horas laborales sin mejorar los salarios.



Se legalizan nuevos y mayores abusos. Dado que el abuso y la violencia contra los trabajadores en las cadenas transnacionales de suministro se han generalizado y están bien documentados, sería de esperarse un esfuerzo mundial serio para controlar, prohibir y castigar dichas prácticas.

Sin embargo, lo que se está imponiendo en los recientes acuerdos de comercio es exactamente lo contrario. Los tratados comerciales y las negociaciones son usados para institucionalizar el abuso y facilitarlos en países donde aún existen algunas protecciones laborales.

El acuerdo TPP no es una excepción. Este incluye la siguiente definición como parte de su capítulo sobre asuntos laborales:

Leyes laborales significa las leyes y regulaciones, o disposiciones de las leyes y regulaciones, de una Parte, que están directamente relacionadas con los siguientes derechos laborales internacionalmente reconocidos:

1. la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva;
2. la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio;
3. la abolición efectiva del trabajo infantil, una prohibición de las peores formas de trabajo infantil y otras protecciones laborales para niños y menores;
4. la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación; y
5. condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo y, seguridad y salud ocupacional;

Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, Capítulo 19, Laboral, Definiciones

Aunque el capítulo sobre asuntos laborales siempre se presenta como un avance para los tratados de

comercio, ya que en éste se incluyen de forma explícita derechos laborales obligatorios, en realidad se trata de una grave y peligrosa vuelta atrás.

Lo que está implícito en el texto recién señalado es que cualquier otra legislación laboral existente no será considerada como tal bajo los términos del acuerdo y por lo tanto principios y derechos fundamentales podrían ser cuestionados, suprimidos, desechados y entregados a cambio de promesas de inversión extranjera. Entre ellos y sólo para mencionar algunos: el derecho a huelga, a la salud, a vacaciones pagadas, a jubilación, a licencias médicas y de maternidad pagadas y a la protección contra el acoso. Y, si algún país aún los mantuviera, podrían ser demandados por las corporaciones transnacionales a través del infame sistema de Arbitraje de Controversias Inversionista-Estado. (SDIE o ISDS por sus siglas en inglés).

Dos de las cuatro promesas hechas en el capítulo tienen relación con la eliminación de la esclavitud y el trabajo forzado, lo que en la mayoría de los países se abolió hace más de 50 años. El resto de los derechos mencionados como logros son sólo parte de la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, firmada hace casi 20 años como el mínimo que todos los países debieran respetar, y pueden ser derogados bajo ciertas condiciones.

Las preocupaciones de los trabajadores organizados. Desde que inició el proceso de negociación del TPP, las organizaciones y sindicatos obreros expresan sistemáticamente sus razones para rechazar el acuerdo comercial proponiendo modificaciones específicas al capítulo sobre asuntos laborales del TPP.

Como lo explica la Confederación Sindical Internacional (CSI), una federación mundial de organizaciones sindicales, ninguno de los aspectos considera-

dos dañinos para los trabajadores se resolvieron en la versión final del texto. El capítulo laboral es una garantía falsa que revierte derechos y normas laborales en el sitio de trabajo, conseguidos con gran esfuerzo.

Las deficiencias más notorias del capítulo sobre asuntos laborales del TPP evidenciadas en 2012 por CSI son:

1. El capítulo sobre asuntos laborales no se refiere al Convenio de la OIT sino sólo a la Declaración de la OIT, por tanto no establece obligaciones internacionales para los países signatarios.
2. La definición de “condiciones aceptables de trabajo” no incluye salarios (sino sólo salarios mínimos), representantes de los trabajadores, cese del empleo, compensaciones en caso de accidentes y enfermedades ocupacionales ni seguridad social ni pensiones de retiro.
3. La definición de “condiciones aceptables de trabajo” no se basa en ningún convenio de la OIT y serán definidas por cada parte.
4. Se le permitirá a las partes no aplicar una gama amplia de leyes laborales no incluidas en la reducida definición de derechos laborales, y aquellas relacionadas con condiciones aceptables de trabajo.
5. Un país puede ser sancionado sólo si incurre en “un sostenido o recurrente curso de acción o inacción respecto a leyes laborales y sólo si esa acción o inacción afecta el comercio”.
6. No se prohíbe la importación de bienes que involucren trabajo forzado o infantil.
7. No existe la obligación de proteger a los trabajadores inmigrantes contra la discriminación y malas prácticas de contratación.

¿Declaración Universal de Derechos Humanos?

El Universo podría no incluir obreros. Por supuesto, el capítulo sobre asuntos laborales no es el único en el TPP que vulnera derechos y protecciones básicas. El capítulo sobre Propiedad Intelectual (DPI) llama a la abolición de derechos fundamentales como es el derecho a ser considerado inocente hasta establecerse la culpabilidad. Otro capítulo facilita el comercio de residuos peligrosos entre países miembros, convirtiendo en legal el vertido de dichas sustancias. Varios capítulos obligan a los países a consultar con las corporaciones transnacionales la redacción y aprobación de proyectos de ley, etcétera.

Algunas de estas vulneraciones están catalogadas como temores infundados por los gobiernos involucrados, argumentando que prevalecerán las leyes nacionales e internacionales, con o sin TPP. Sin embargo, el TPP incluye el siguiente enredoso artículo:

Si una Parte considera que una disposición de este Tratado es incompatible con una disposición de otro acuerdo en el que esta Parte y al menos otra Parte sean parte, a solicitud, de las Partes pertinentes del otro acuerdo consultarán con el fin de alcanzar una solución mutuamente satisfactoria. Este párrafo es sin perjuicio de los derechos y obligaciones de una Parte conforme al Capítulo 28 (Solución de Controversias). *Acuerdo Trans-Pacífico de Cooperación Económica. Capítulo 1, Relación con otros acuerdos internacionales, Artículo 1.2.2*

En otras palabras, si cualquier acuerdo internacional se convierte en un obstáculo para el comercio o inversión transnacional, puede ser dejado de lado, y los países que se nieguen pueden ser demandados utilizando el sistema de arbitraje de diferencias inversor-Estado.

Las convenciones de derechos humanos pueden llegar a ser inaplicables. En esta situación, el avance en los derechos fundamentales de los trabajadores dependerá más de la dinámica de poder detrás del sistema ISDS, que claramente favorece a los inversionistas, que de las sentencias de las cortes internacionales de derechos humanos.

El marco jurídico plasmado en el TPP no sólo institucionalizará el abuso hacia la parte trabajadora, sino que extenderá los posibles abusos a los países que aún mantienen ciertas protecciones legales. Un objetivo obvio es expandir los talleres de explotación laboral y la agricultura por contrato a países donde la fuerza laboral no es suficientemente barata ni desprotegida. Esto no significa que habrá más empleos disponibles; significa que aumentará la competencia entre países por proveer fuerza de trabajo más barata y desprotegida y que el más poderoso elemento de negociación de “las partes” será desechar los derechos laborales no incluidos en la estrecha y regresiva definición incluida en el TPP. El resultado final: salarios más bajos y menos protección legal para los trabajadores en todas partes.

Las malas o inhumanas condiciones de trabajo son sólo una más de las razones para rechazar la nueva oleada de tratados de libre comercio. Mucho se comenta en torno a si el retiro estadounidense de los tratados ya negociados permitiría que las políticas de comercio mejoraran. Es todo lo contrario: el gobierno de Trump intenta conseguir disposiciones más abusivas y otros países industrializados usan la retórica de Trump para conseguir lo mismo. Sólo la difusión amplia (activa) y la movilización podrán impedir tal amenaza. Nuestros derechos, nuestra libertad, nuestra dignidad y nuestro futuro están en juego.

2. La explotación de campesinas y campesinos es uno de los núcleos de las cadenas internacionales de suministro

I4

Al campesinado no le va mejor que a los obreros agrícolas. La organización de la cadena de suministro varía de acuerdo al tipo de producto que proveen los agricultores. Más y más empresas transnacionales se abastecen mediante contratos directos con campesinos. Nestlé se jacta de obtener, en directo, materias primas de 760 mil agricultores. Aunque esto se presenta oficialmente como una excelente oportunidad para los campesinos en todo el mundo, más y más casos estudiados indican que los verdaderos ganadores son, una vez más, las corporaciones mundiales situadas en el otro extremo de la cadena de suministro.

¿Por qué se externaliza la manufactura y no la agricultura? Legalmente, los agricultores no son trabajadores sino parte contratante, lo que releva a las corporaciones de cumplir con cualquier norma laboral o ambiental. Como en el caso de Nestlé, ya no es necesario el intermediario —y su eliminación es una forma importante de ahorrar costos para las

compañías. La agricultura por contrato está en expansión en todo el mundo y las corporaciones tienen muchas razones para recurrir a ella.

En primer lugar, las compañías obtienen una ganancia adicional al contratar directamente a agricultores, ya que les venden semillas, fertilizantes y herramientas y los agricultores están forzados a comprárselas por no perder los contratos. Además, los sistemas de subcontratación transfieren los costos desde las compañías a los productores. Las empresas exigen a los agricultores entregar los productos envasados o les imponen las llamadas “buenas prácticas agrícolas”. Estas prácticas incluyen medidas como bodegas pavimentadas, la prohibición de animales en las parcelas y mantener estrictos registros. Aunque estas medidas aumentan los costos de producción y no añaden ningún valor real al producto agrícola, facilitan y abaratan el procesamiento o la comercialización a las compañías contratantes. Por las mismas razones, las corporaciones



Fincas agroecológicas en Gobernador Gregores, Santa Cruz, Argentina. Foto: Marcos Filardi

a menudo imponen sus propias regulaciones y estándares privados, muchos de los cuales son sólo cosméticos, por encima de lo legal, y aumentan aún más los costos para los campesinos.

La agricultura por contrato tiene amplias repercusiones para la seguridad y la soberanía alimentaria. Los pequeños agricultores están a menudo obligados a producir menos cultivos alimentarios para que la comunidad coma o para los mercados locales, ya que deben cumplir con un mínimo de producción establecido por contrato. Como resultado, usan menos semillas locales arriesgando así la continuidad y diversidad de las semillas nativas. Además de imponer variedades modernas, se provoca mayor dependencia de los pesticidas y fertilizantes. El acceso a los alimentos se restringe debido a su menor disponibilidad y/o precios más elevados. La dependencia frente a fuentes externas de alimentos más caros y a menudo menos nutritivos significa una seria amenaza a la seguridad alimentaria.

En segundo lugar, el poder de los compradores empresariales se concentra cada vez más, en la medida que los supermercados y las megaempresas de alimentos se fusionan, integrando y liquidando a los pequeños competidores. Los agricultores tienen menos opciones dónde vender y tienen que tratar con compradores que tienen más fuerza para imponer sus condiciones, incluyendo precios más bajos.

“En la medida en que a nivel mundial aumenta la demanda de productos agrícolas, la asociación con el sector de la pequeña agricultora ofrece grandes oportunidades a las empresas agroindustriales de aumentar sus propios negocios. *GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit), GmbH: Growing Business with Smallholders – a Guide to Inclusive Agribusiness, Bonn and Eschborn, 2012.*

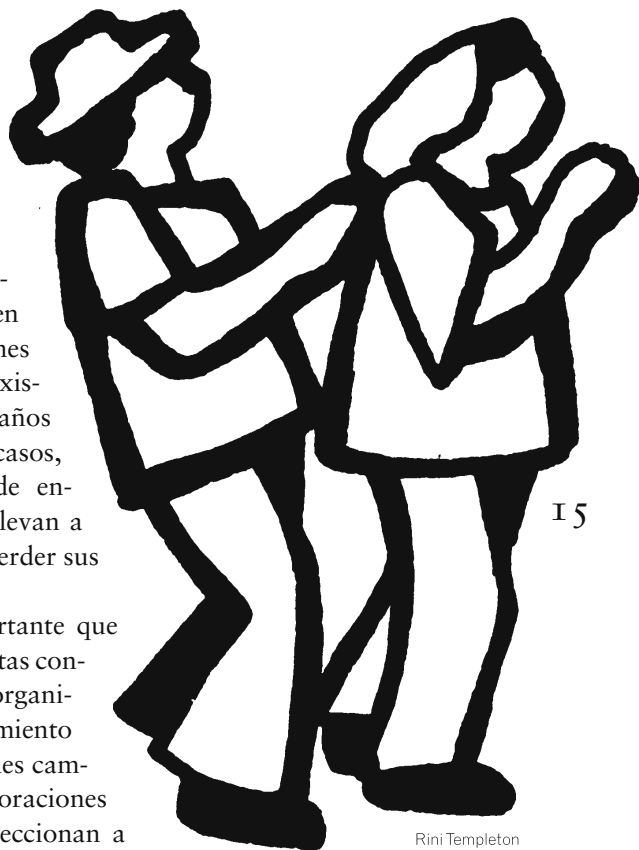
El endeudamiento es otro lastre que conlleva la agricultura por contrato. En la medida que los agricultores adquieren una obligación contractual de adquirir semillas y otros insumos, a menudo requieren préstamos para comprarlos o para implementar la infraestructura, los sistemas de riego y los registros exigidos. La falta de efectivo es agravada por los largos retrasos en los pagos. Las mismas corporaciones que conforman las cadenas de suministro también venden los insumos y retrasan los pagos. Actúan como bancos de crédito para los pequeños agricultores, cobrando grandes intereses con la excusa de prestar un servicio a personas que no conseguirían préstamos en ningún otro banco, sin hacer referencia al hecho de que lucran doblemente. El sistema no es muy diferente de las tiendas que mon-

taban los dueños de las corporaciones para lucrar y controlar el destino de los trabajadores enganchados a ellas, en minas y plantaciones coloniales que existieron hasta los años 50. En muchos casos, origina espirales de endeudamiento que llevan a los agricultores a perder sus tierras.

Un factor importante que permite imponer estas condiciones es la desorganización y el debilitamiento de las organizaciones campesinas. Las corporaciones transnacionales seleccionan a los agricultores que trabajarán con ellas dejando afuera frecuentemente a los más débiles y más pequeños, creando diferentes categorías dentro de las organizaciones y comunidades y/o creando organizaciones paralelas. Por el contrario, las corporaciones que montan y utilizan las cadenas de suministro están concentrándose cada vez más, creciendo en poder y capacidad de control del mercado.

La agricultura por contrato está ligada, también, al acaparamiento de tierras por las transnacionales con el fin de desarrollar plantaciones de monocultivos gigantes. En especial, pero no exclusivamente, es el caso del aceite de palma y frutas tropicales. Se conocen casos de comunidades en Asia, África y América Latina que han sido desahuciadas de sus tierras para dar paso a grandes plantaciones.

Finalmente, no hay garantía de que campesinas y campesinos continúen siendo proveedores importantes para las cadenas transnacionales de suministro, ya que comprarles en directo a ellos plantea importantes desafíos de gestión y logística para las corporaciones. En el momento en que surjan formas más eficientes de organizarse como empresas, los pequeños agricultores quedarán fuera. Por el contrario, el endeudamiento, los suelos y aguas contaminadas, la falta de semillas y la disminución del acceso a los alimentos, permanecerán.



Rini Templeton

3. La nueva cara del colonialismo: acuerdos de asociación económica entre la Unión Europea y África

16



Rini Templeton

Desde 2002 los países de África, El Caribe y Pacífico (ACP) negocian un acuerdo recíproco de libre comercio conocido por el nombre de Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con la Unión Europea (UE). Si bien se publicitó como la solución mágica que impulsaría la industrialización y el desarrollo de los países del ACP es, en realidad, un acuerdo injusto que está inserto en un ámbito colonial. Aunque no ha sido muy divulgado, el AAE ha enfrentado una oposición permanente en todos los países ACP, sobre todo por su efecto devastador sobre los pequeños agricultores. Los casos presentados aquí son ilustrativos de cómo están luchando las comunidades por retomar el control sobre sus recursos y proteger sus mercados de la avalancha de alimentos procesados a bajo precio procedentes de la UE, junto con pesticidas y organismos genéticamente modificados.

“Una tonelada de cacao tiene un valor aproximado de mil 300 dólares, mientras que un vehículo 4x4 vale actualmente unos 120 mil dólares. De manera que se necesitan unas 92 toneladas de cacao para intercambiarlo por un 4x4. Pero para obtener una tonelada se necesitan no menos de 8 hectáreas de tierra. El agricultor de cacao promedio de Gana posee solamente unos 2-3 acres, lo que significa que le tomaría a él o ella más de 500 años producir el suficiente cacao para comprar un 4x4.” *John Opoku, abogado y activista de derechos humanos, Gana.*

Desde tiempos inmemoriales, los países del Sur Global han firmado acuerdos comerciales injustos con el resto del mundo —que los mantienen en una pobreza permanente. El tipo de comercio y los be-

neficios que se derivan de estos acuerdos siempre los recibe un solo lado. Los Tratados de Libre Comercio (TLC) continúan apareciendo por diversos rincones. Uno de estos TLC es el Acuerdo de Asociación Económica (AAE).

Desde septiembre de 2002, los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) negocian AAAs “recíprocos” con la Unión Europea (UE), dentro del acuerdo de Cotonou. Estos AAAs buscan liberalizar aún más las economías de las ex-colonias europeas, jugada con repercusiones de gran alcance para agricultores, pescadores, mineros, trabajadores y consumidores a lo largo de las regiones involucradas.

Antes de los AAAs, los países ACP tenían acuerdos comerciales preferenciales con la UE. Uno de estos acuerdos fue la iniciativa “Todo Menos Armas” (EBA en inglés) que ofrecía un acceso unilateral no recíproco a los mercados de la UE para los países menos desarrollados, garantizándoles excepciones de aranceles y cuotas para acceder a los mercados de la UE. Pese a esta apertura, los países ACP raramente lograban completar las cuotas de exportación permitidas hacia la UE bajo el acuerdo EBA.

Uganda, por ejemplo, tiene una cuota de 5 mil toneladas métricas para el azúcar, pero sus exportaciones a la UE nunca alcanzaron esta cantidad, debido en parte a las estrictas normas de origen europeas y a las restricciones en la capacidad de oferta.

El principio invocado por la UE para cambiar del “Todo menos Armas” al AAE con los países de África, Caribe y Pacífico, fue que el comercio preferencial no estaba en regla con las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esto fue una artimaña, ya que las excepciones a las reglas de la OMC siempre son posibles. La idea era promover

aún más la liberalización en las tres regiones para beneficio del capital europeo (en primer lugar los exportadores, y los inversionistas en el largo plazo), creando un mercado global con las mismas reglas en todas partes. Los países ACP obtendrían como resultado, supuestamente, un mayor crecimiento, más puestos de trabajo y transferencia tecnológica.

promover la integración regional. Sin embargo, desde que se inició en septiembre de 2002, se ha generado división y frustración, sin respetar plazos. La situación actual es muy confusa, sobre todo en África.

Sólo el Caribe ha firmado un AAE completo mientras que los acuerdos en África y el Pacífico han sido reducidos a textos provisionales que sólo tienen que



Tartagal, Salta, Argentina. Foto: Marcos Filardi

Las promesas del AAE no son en nada diferentes de cuando anunciaron las grandes cosas ofrecidas en los ahora fallidos Programas de Ajuste Estructural—cuyos efectos aún se sienten. Ambos están insertos en un marco de colonialismo que permite a las corporaciones transnacionales de la UE y del Norte Global extraer materias primas desde estos países, estableciendo sus propias condiciones. Como con todos los TLCs, el AAE debe ser analizado y entendido como una serie de eventos interrelacionados que son negociados uno tras otro con el único propósito de paralizar las economías emergentes.

En lugar de intentar acuerdos TLC bilaterales con los 79 países ACP, Europa los dividió en siete bloques—África Occidental, África Central, África Oriental y del Sur (ESA en inglés), la Comunidad de África Oriental (EAC), La Comunidad de África del Sur (SADC), Caribe y Pacífico. El proceso se presentó como modo de

ver, por el momento, con el comercio de bienes. En África Occidental, todos los países han firmado excepto Nigeria, Gambia y Mauritania. En África Central sólo Camerún se apartó del resto y firmó. Por la presión de Bruselas, todos estos países negociaron como bloque regional con la expectativa de firmar juntos. Así, Kenia no puede disfrutar de ciertos beneficios que se originan con el AAE hasta que todos los países EAC ratifiquen el acuerdo.

Está claro que este enfoque no aporta nada al proceso de integración regional africano.

Efectos de los AAE en la alimentación y los agricultores de África. Los AAE han estado envueltos en controversias. Ciertas cláusulas incluidas implican una seria amenaza a los derechos humanos y obligan a la privatización de sectores críticos de las economías nacionales.

Esto es especialmente cierto en muchísimos países africanos. Además de socavar la soberanía nacional, los AAE desestabilizaron los procesos de integración regional, ahogaron a las industrias locales y redujeron el espacio político de la sociedad civil. Son de particular interés los efectos del AAE sobre la agricultura de África, en especial la agricultura en pequeña escala, columna vertebral de la mayoría de las economías de África.

Los campesinos africanos mantienen 90% de todas las propiedades agrícolas, pero tienen acceso solamente al 15% de las tierras agrícolas del continente. El campesinado provee 90% de la semilla que se usa en el continente africano y produce 80% del abasto de alimentos en estas regiones. Cerca de 43% de la mano de obra agrícola en el África Sub-Sahariana son mujeres.

Se estima que el sector pesquero y la acuicultura dan empleo a unos 13 millones de personas en el África Sub-Sahariana. El pastoralismo es un medio de subsistencia para 50 millones de personas, de los que, entre 12 y 22 millones se hallan en el Cuer-

no de África. En paralelo a este sector esencial, las plantaciones, dominadas por los grandes capitales, producen cultivos de exportación como bananas, caña de azúcar, cacao, piña, té y café.

Los campesinos producen para alimentar a sus propias comunidades y mercados locales y no tienen ni capacidad ni interés real de producir para Europa. Por las desequilibradas normas del libre comercio, la UE tiene un lucrativo acceso a los mercados africanos, mediante la exportación de alimentos procesados.

Al contrario, los países de África están amarrados al negocio menos lucrativo y menos sustentable de exportar materias primas agrícolas, como café y algodón, a los mercados de la UE.

La liberalización del mercado de la EAC significa que los productos baratos y subsidiados provenientes de la UE pueden circular libremente por la región y paralizar al sector industrial. Tienen mucho que perder en un TLC con Europa, que permitiría que los productos alimentarios europeos desplacen a sus propios productos, abriendo la puerta a que las compañías europeas establezcan más plantaciones, granjas pesqueras y otras operaciones de exportación agrícola que afectarían el acceso a tierra, agua, semillas y mercados.

La experiencia muestra que los acuerdos con Europa no son para beneficiar a los países africanos, sino para abrir sus fronteras a las compañías europeas para que vengan y produzcan para sus propios mercados.

Acceso al mercado de la Comunidad de África Oriental en los AAE. Consideremos el caso de África Oriental donde este acuerdo ya está afectando la seguridad alimentaria de muchos y destruyendo el ambiente natural. África Oriental es el territorio del Lago Victoria, el segundo lago de agua dulce más grande del mundo. El lago tiene una variedad de peces que es la fuente de sustento de muchas personas en toda la región.

Sin embargo, las personas comunes de África Oriental ya no pueden pagar estos pescados. Como resultado, sólo pueden comprar los *mgongo wazi*, restos de pescado provenientes de las procesadoras de pescado del Nilo para exportarlo. Junto con la producción de flores, cacao, algodón, habichuelas y café, confirman que África está, fundamentalmente, orientada a la exportación hacia la UE.

El objetivo de las negociaciones del AAE era promover la liberalización de las economías africanas y aumentar el acceso de las compañías europeas a los mercados africanos.

A primera vista, se garantiza la protección a las nuevas industrias y los productos “sensibles”. Al re-

Quintana Roo, México. Foto: Biodiversidad





La nociva presencia de agroquímicos en el campo, Quintana Roo, México. Foto: Henry Picado

visar con cuidado, aparecen contradicciones increíbles que no pueden ser pasadas por alto.

Por un lado, la EAC ha protegido la harina de maíz (Código HS, 6 dígitos 110220) con un arancel de 50%. Por otro lado, el almidón de maíz (Código HS, 6 dígitos 110812), subproducto de la harina de maíz, fue liberalizado. Estas contradicciones se producen también en otros productos como las papas. Con la liberalización, la posibilidad de agregar valor mediante el procesamiento de los productos agrícolas estará limitada y comprometerá la seguridad alimentaria, por los vínculos de apoyo entre la agricultura y la industria alimentaria.

La colonización de los mercados agrícolas en África. Algunos países de la UE también son parte de la Nueva Alianza para la Seguridad Alimentaria y la Nutrición del G7 (NASAN), que apoyan en directo la expansión de las principales compañías de agronegocios como Bayer y Unilever en África.

Para ello, estos países participan en el programa de apertura de los mercados africanos a las empresas de la UE, y así pueden vender sus pesticidas, semillas transgénicas y alimentos procesados baratos.

Las compañías semilleras enfrentan mercados saturados en Norteamérica, Europa y Japón. Cada vez es mayor la presión sobre África para abrir mercados a sus productos.

El presidente de Syngenta, Ren Jianxin, aspira a duplicar el tamaño de Syngenta en los próximos cinco a diez años. Jianxin señala que la expansión ocurrirá sobre todo en India y los países africanos.

Con esto, los países de África son más vulnerables a muchos productos no deseados, incluidos los Organismos Genéticamente Modificados (OGMs). Una vez que las corporaciones y sus agentes de cabildeo logren que algunos países los acepten, será difícil para otros países africanos decir que no.

En muchos países, los alimentos GM son promocionados como la panacea para la seguridad alimentaria. Hay preocupación científica por la creciente introducción de OGMs en Kenia.

Pese a existir la prohibición de importar OGMs a Kenia, el país ejerce poco control sobre la entrada de alimentos producidos con OGMs, sobre todo en momentos de escasez de alimentos.

En 2017, la National Biosafety Authority de Kenia (NBA) advirtió públicamente a los comerciantes sobre la importación constante de productos elaborados con maíz como cereales para el desayuno,



Blanca Flor, Quintana Roo, México. Foto: Henry Picado

algunas hojuelas de maíz y palomas o rosetas de maíz. Kenia es la economía más fuerte de África Oriental y puede establecer un precedente, a la par de otros países en el continente, en particular con Nigeria y Gana, que llevan a cabo acciones para mejorar las disposiciones sobre biotecnología y bioseguridad.

Dentro del marco del acuerdo AAE, se espera que los países reduzcan sus aranceles aduaneros significativamente. La EAC se comprometió a liberalizar 80% de su mercado para las importaciones de la Unión Europea, en un periodo de 15 años. Esto incluye materias primas y bienes de capital, que ya están exentos de aranceles. Estas acciones exponen al sector agrícola a una competencia desigual por parte de la UE, que afectaría al núcleo del comercio regional y desplazaría a los agricultores locales debido a la competencia con los productos baratos de la UE.

Por esta razón, los productos “sensibles” serán excluidos de la eliminación de aranceles y por el momento permanecen protegidos.

Los lácteos son de los productos más sensibles. África está bien abastecido por pequeños productores que no podrán competir con los agronegocios subsidiados de Europa.

Como tal, algunas regiones han optado por proteger sus sectores lácteos. En África Oriental, todos los productos lácteos serán excluidos de la liberalización si el AAE se firma.

Cuando el gobierno de Kenia advirtió que el sustento de cerca de 60 mil productores lecheros se vería afectado por la importación de leche en polvo y productos lácteos de la UE, optó por poner los lácteos en la lista de productos sensibles. En África Occidental, los lácteos están excluidos, a excepción de la leche en polvo, de la que Nigeria es el importador más grande. En Sudáfrica, excluyeron algunas carnes y lácteos, pero no todos.

La pesca es otro sector amenazado por el AAE en los países africanos. Los aranceles para el comercio de pescado están diseñados, claramente, para proteger a los procesadores de pescado de la UE y asegurarles el máximo de flexibilidad posible para abastecerse de pescado, a los precios más bajos, en los mercados africanos. Como resultado de la enorme diferencia de aranceles entre los productos de pescado procesado y no procesado para entrar a los mercados de la UE, las pesquerías de África se ven forzadas a exportar productos de pescado no procesado, a bajos precios, mientras que los productos de pescado enlatado provenientes de la UE invaden los mercados locales.



Maíz industrial híbrido, Quintana Roo, México. Foto: Henry Picado

Hay cada vez más personas que no tienen para pagar por el pescado, hay pesca de arrastre ilegal en las áreas costeras y disminuyen las reservas debido a la sobrepesca.

Las flores y las semillas aceleran los acuerdos comerciales entre Kenia y la UE. De acuerdo a Daniel Maingi, director de Growth Partners África y Coordinador Nacional de Food Alliance Kenya, la presión para firmar el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre la UE y la EAC, vino de la lucrativa industria de flores de exportación y las semilleras, controlada por unos cuantos grandes agricultores y corporaciones extranjeras, que quería garantizar un comercio regional sin restricciones y facilitar el comercio en su propio beneficio.

Según Maingi, el beneficio de la exportación de flores se lo quedan corporaciones multinacionales involucradas en sistemas de evasión de impuestos. En 2011, Christian Aid informó que Kenia podría estar perdiendo 500 millones de dólares anuales por fuga de capitales debida las exportaciones de flores hacia la UE.

La industria de las flores contribuyó a presionar a Kenia para adoptar la ley de semillas y obtenciones vegetales. Ésta fue modificada paulatinamente

para cumplir con el protocolo mucho más estricto de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV) de 1991.

El apuro de Kenia por ser el primero en firmar las leyes AAE y el UPOV 1991, daña la agricultura y el derecho a la alimentación. Es inmoral que Kenia espere que otros Estados miembros de la EAC firmen y ratifiquen este AAE. Al apurarse en firmar la Regulación del Acceso a los Mercados con la UE, el gobierno de Kenia ignoró la orden de un tribunal keniano de realizar consultas adecuadas con los pequeños agricultores kenianos y que participaran con reconocimiento como parte interesada.

Los AAE entre la UE y África sólo implican, por ahora, comercio en bienes. Pero contienen una cláusula que señala que en cinco años, las partes negociarán capítulos adicionales bajo la cláusula *Rendezvous*. Tal cláusula estipula que una vez que el acuerdo entre en vigencia, las partes deben comprometerse a concluir negociaciones en áreas de servicio, inversión, adquisiciones de gobierno, comercio y desarrollo sustentable, derechos de propiedad intelectual y políticas de competencia.

Respecto a la propiedad intelectual, si tomamos el AAE del Caribe como ejemplo, los Estados africanos pueden esperar que la UE presente nuevas reglas que

van más allá del estándar internacional actual, como fue establecido por la OMC. Se les pedirá que adopten las reglas de la UPOV, que conceden derechos a los fitomejoradores equivalentes a patentes, para aumentar las ganancias de las compañías multinacionales de semillas y, posiblemente, que se integren a la UPOV.

Entregar más derechos a los inversionistas extranjeros. No está claro cuán lejos llegará la UE para exigir la liberalización de las reglas de inversión que las compañías de la UE gozan bajo otros acuerdos similares en otras regiones, incluyendo el poderoso sistema de Arbitraje de Disputas Inversionista-Estado (ADIE o ISDS en inglés). Este sistema es un mecanismo de procedimientos incluido en casi todos los acuerdos internacionales de inversión. Permite a los inversionistas extranjeros llevar un caso, directamente en contra del Estado donde invirtieron, ante un tribunal de arbitraje, si sienten que el Estado ha roto las reglas establecidas en el acuerdo. Si las últimas negociaciones se toman como modelos, la UE podría presionar por una liberalización lo más amplia posible, junto con una versión modificada del ISDS que la UE incluyó en un reciente acuerdo comercial con Canadá.

Una preocupación importante se relaciona con la tierra. Los TLCs tienden a promover el concepto de “tratamiento nacional”, que implica que los inversionistas extranjeros deben recibir el mismo trato que los inversionistas nacionales. A menos que los Estados africanos tomen una posición firme, el AAE podría considerar ilegal restringir el acceso a tierras agrícolas por parte de extranjeros.

Además de la tierra, liberalizar las reglas sobre inversión asegurará a los agronegocios europeos y las principales cadenas de menudeo —de Nestlé y Danone a Carrefour— obtener amplios beneficios con su presencia. Los efectos devastadores se extienden hacia otros sectores. Por los injustos acuerdos comerciales, la industria local de alimentos procesados está en decadencia o luchando por mantenerse en la mayoría de los países africanos. Junto con esto, la capacidad de los agricultores para producir alimentos para sus propias comunidades y mercados locales está comprometida y, con esto, la soberanía alimentaria. La predominancia de cultivos comerciales orientados a la exportación en África es uno de los signos de que la explotación colonial está viva, 50 o 60 años después de la independencia de muchos países de África.

Cuando se trata de los productos manufacturados, la firma de un AAE significa que la industria y los productos se tienen que adherir de manera estricta al estándar europeo, antes de que puedan ser acep-

tados para exportarlos a la UE. Como lo señala John Opoku, adherir a los estándares, significa priorizar el sector manufacturero de Europa a expensas del de África. “Aun el aceite común de palma tiene que alcanzar los estándares antes de que le permitan exportar. El pescado tiene que cumplir con estándares, si queremos exportarlo. Esto llega a ser un medio para restringir nuestra matriz productiva y permitir que ellos continúen trayendo sus mercaderías.”

Esto es cierto para casi todas las economías de África, que siguen exportando productos sin procesar que, eventualmente, volverán al mismo país, procesados y más costosos. Kenia es uno de los principales productores de café, pero un keniano común no puede pagar por un café instantáneo. Es por esta razón que Tanzania y Nigeria se encaminan a no firmar el AAE.

Lo que sigue. A pesar del obvio desorden que existe, la UE continúa presionando fuerte a los bloques más reticentes, como África Oriental y Occidental, para que firmen el AAE. Todo esto ocurre en el contexto de las inminentes negociaciones por la sucesión del Acuerdo de Cotonou, que expira en 2020. Los Estados de la ACP ya han anunciado que quieren cambiar su acuerdo de relaciones de inversión con la UE, desde el libre comercio a uno de régimen preferencial bajo un nuevo acuerdo.

Además está el Área de Libre Comercio Continental (CFTA en inglés) que fue establecida durante la Cumbre de la Unión Africana como un intento de llevar por una vía rápida la integración comercial a nivel continental considerada en el Tratado de Abuja de 1991. El CFTA es un intento de la Unión Africana para crear la Comunidad Económica Africana. Entre otros aspectos, debe negociar asuntos relacionados con la eliminación de aranceles, reglas de origen, barreras no arancelarias, estándares sanitarios y fitosanitarios, facilitación del comercio y comercio de servicios. Se espera que se complete a fines de 2017.

Hay una oposición creciente contra los TLCs en África y otros países. Aun dentro de la UE, existen movimientos que se oponen al AAE. Los gobiernos difícilmente son capaces de aprobar estos acuerdos. Hay entonces una oportunidad para renovar la oposición al AAE y otros TLCs futuros, como el acuerdo post-Cotonou. Es el momento para cuestionar los TLCs en África. Es el tiempo para que los países africanos prioricen a su población y sus necesidades, antes de negociar y firmar los TLCs. 🌱