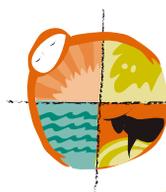


ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES ECUADOR-UNIÓN EUROPEA:



¿NEGOCIACIÓN DE UN TLC? POSIBLES IMPACTOS EN EL SECTOR RURAL



Fundación Heifer
Ecuador

Compartiendo
recursos y saberes desde 1993

**ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES
ECUADOR–UNIÓN EUROPEA:
¿NEGOCIACIÓN DE UN TLC?
POSIBLES IMPACTOS EN EL
SECTOR RURAL**

Fundación Heifer Ecuador

José Tamayo N24-587 y Colón

Telefax: (593 2) 2501427 / 2908985

Email: fundacionheifer@heifer-ecuador.org

www.heifer-ecuador.org

Quito Ecuador

Estudio realizado por:

Cecilia Chérrez

Elizabeth Bravo

Mary García

Diseño e impresión:

IACOBOS Diseño & Impresión

Cel.: 0999 460143

Quito Ecuador, Abril 2014

Tabla de contenido

I. Negociar Acuerdo de Asociación Ecuador-Unión Europea, ¿ es negociar un TLC?	7
1.1. Nombres confusos que llevan CONFUSIONES: Acuerdo de Asociación (AdA), Acuerdo Comercial Multipartes, Acuerdo Comercial para el Desarrollo. Una negociación secreta	7
1.2. El Artículo 329 del Tratado Colombia-Perú: implicaciones para el Ecuador	13
1.3. Inconstitucionalidad del Tratado	15
II. ¿Quién es la Unión Europea?	25
2.1. El Tratado de Lisboa, arma eficaz del poder corporativo	25
2.2. La Política Agrícola Común (PAC), agroindustria a fondo y subsidios	26
2.3. Subsidios agrícolas: ayudas directas que privilegian a los que más tienen	30
III. La agricultura, objetivo estratégico para la Unión Europea	35
3.1. Las relaciones comerciales Ecuador – Unión Europea	35
3.2. Productos de exportación a la UE y sus impactos en la agricultura campesina	40
3.2.1. Banano	40
3.2.2. Pesca	46
3.2.3. Camarón	51
3.2.4. Flores	52
3.2.5. Brócoli	55

IV. Impactos previsibles en las economías campesinas del Ecuador	59
4.1. La leche: un producto sensible	59
4.2. La propiedad intelectual y el control de las semillas	62
4.3. Las medidas sanitarias y fitosanitarias	65
V. Impactos en sectores campesinos de algunos países que han firmado Tratados de Libre Comercio	69
5.1. TLCs en Colombia: protegen intereses de empresas transnacionales semilleras, en perjuicio de medianos y pequeños agricultores arroceros	73
5.2. El <i>Acuerdo Comercial Multipartes</i> de la UE con Perú: riesgos para la agricultura y los pequeños productores lecheros	77
5.3. El TLC de México con la UE: protege los intereses de Nestlé y perjudica a los medianos y pequeños caficultores	79
5.4. <i>El Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica</i> : beneficia a exportadores de agro combustible y profundiza la inseguridad alimentaria en Guatemala	84
VI. La protección de inversiones en los TLC y TBI atentan contra la soberanía nacional	89
BIBLIOGRAFÍA	97

I. Negociar Acuerdo de Asociación Ecuador-Unión Europea ¿es negociar un TLC?

1.1 Nombres confusos que llevan a confusiones: Acuerdo de Asociación (AdA), Acuerdo Comercial Multipartes, Acuerdo Comercial para el Desarrollo. Una negociación secreta

La Unión Europea (UE) ha impulsado una avalancha de negociaciones de “Acuerdos de Asociación” (AdA) con los distintos bloques y países de América Latina, como eje vertebral de sus relaciones con la región.

En el año 2000 firmó el primer acuerdo con México; luego vino el de Chile, que entró en vigencia cinco años después; en 2013 entró en vigor el acuerdo con Perú y provisionalmente con Colombia; entre agosto y diciembre del mismo año lo hizo con los países de Centroamérica también de manera provisional hasta que sea aprobado por los respectivos parlamentos; y logró el compromiso de Brasil para relanzar las negociaciones con el Mercosur, detenidas por más de diez años.

Claramente la pretensión de la UE es contar con su propia versión del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) impulsado hace casi una década por EE.UU. y que recibiera el rechazo unánime de los movimientos sociales de la región. La apuesta europea es mostrar a sus Acuerdos de Asociación con rostro aparentemente distinto al de los TLC, considerando que la negociación comercial va acompañada de dos componentes más, uno de diálogo político y otro de cooperación.

Sin embargo, hay poco de verdad en esto. Numerosos análisis provenientes de países como México o Chile donde ya se han aplicado estos acuerdos, advierten sobre la pretensión de la UE en América Latina: convertir la región en un territorio donde las inversiones europeas cuenten con garantías de privilegio para hacer lucrativos negocios en la extracción de recursos naturales, la construcción de infraestructura, la provisión de bienes y servicios -principalmente a los Estados mediante las compras públicas-; a través de asegurar mercados a su abultada producción -mayormente subsidiada- de cárnicos, lácteos, bebidas, cereales, frutas, verduras, semillas, maquinaria; o mediante la imposición de patentes a través de reforzar los derechos de propiedad intelectual.

Las expectativas de ‘abrir el mercado europeo’ a la producción nacional en la práctica se reduce principalmente a las exportaciones de banano, flores, camarón, atún, frutas tropicales, por lo que la firma de este Acuerdo consolidará el modelo de sobre-explotación agrícola que beneficia al sector agroexportador; y creará condiciones para el abastecimiento de materias primas que necesita la UE, como son los agrocombustibles.

Por otro lado, la experiencia de países signatarios de estos acuerdos indica que el componente de “cooperación” que

supuestamente constituye una de las bondades de la negociación, más bien ayuda a no visibilizar condiciones que se imponen sobre los países firmantes.

El capítulo sobre “cooperación técnica y científica” del acuerdo con Chile indica que ésta se llevará a cabo particularmente en lo que respecta a las normas de utilización de la propiedad intelectual resultante de la investigación, por lo que puede decirse que viene acompañada de privatización, patentes y otras formas de propiedad intelectual. En el acuerdo con los países del Caribe la cooperación incluye apoyo en la preparación de leyes y regulaciones nacionales para la protección y cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual. La “cooperación minera” con México tiene como primer objetivo fomentar la exploración, explotación y utilización provechosa de los minerales¹.

Igualmente, los capítulos sobre cooperación económica con Chile y con México plantean en realidad la protección a la inversión; en el caso de Chile, este capítulo incluye consolidar las relaciones económicas en sectores clave como el hidroeléctrico, el del petróleo y el gas, las energías renovables, las tecnologías de ahorro de energía y la electrificación rural, además de un mejor acceso a los mercados del transporte urbano, aéreo, marítimo, ferroviario y por carretera².

La estrategia descrita en el documento *Una Europa Global: competir en el mundo*, aprobada en el año 2006 por el Consejo de Europa, contempla la necesidad de garantizar mercados abiertos en todo el mundo donde los tratados de libre comercio juegan un papel central dado que pueden abordarse muchos temas claves,

¹ ¿Firmar la renuncia a la soberanía nacional? Acuerdos con la Unión Europea. GRAIN. 2008. pp 6,7

² *Ibid.*, p. 7

incluidos la inversión, la contratación pública, la competencia, otras cuestiones reglamentarias, y el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual³.

Si se tiene en cuenta que a partir del año 2008 inició en la eurozona una recesión que continúa hasta la fecha, no es difícil suponer que hayan aumentado significativamente las expectativas de los estados y las corporaciones europeas para que los acuerdos de asociación sirvan para salvar del naufragio a la economía de la UE.

La UE utiliza una estrategia similar a la de EE.UU., cuando este país pasó a negociar tratados bilaterales de libre comercio como una forma de recomponer su fallida ALCA. La UE impulsa negociaciones bilaterales o con grupos más pequeños de países, donde las condiciones desiguales en las negociaciones le aseguran mayores ventajas para obtener mayor liberalización en las compras públicas, más garantías para las inversiones y los derechos de propiedad intelectual, delinear una política de competencia a su favor, y simplificar los procedimientos comerciales. Estos temas quedaron sin resolución en espacios de negociación multilateral como la Organización Mundial del Comercio (OMC), a pesar de los esfuerzos de la UE y otros países industrializados.

Por todo esto, se puede decir que los Acuerdos de Asociación (AdA) y sus derivados son esencialmente tratados de libre comercio. Así lo confirmó además el Comisario Europeo para las Relaciones Comerciales, Peter Mandelson, durante la Cumbre de América Latina, el Caribe y Europa realizada en Lima en mayo de 2008, cuando le recordó a Bolivia que un TLC era parte esencial del AdA

³ Comisión de las Comunidades Europeas. *Una Europa Global: competir en el mundo. Una contribución a la estrategia de crecimiento y empleo de la UE* (2006) 567 final, Bruselas, 4 de octubre de 2006. En: La reconquista europea: balance a 10 años del Acuerdo Global México-UE. Ecuador Decide, Universidad de Guayaquil, RMALC. Guayaquil, Mayo de 2011

y que si no le gustaba podía retirarse de las negociaciones.⁴

Tal señal de parte de la UE a un país miembro de la CAN en realidad da cuenta del nivel de resquebrajamiento en que se encuentra el proceso de integración subregional principalmente después de la firma de un TLC con EE.UU. por parte de Perú y Colombia, que trajo como consecuencia reformas en la normativa andina para permitir a estos dos países responder a los compromisos asumidos en cuanto a liberalización de mercados.

Con este antecedente, el lanzamiento de las negociaciones con la UE agudizó los conflictos al punto de provocar el aislamiento de Bolivia luego de su oposición a nuevas reformas de la normatividad subregional. Con ello, quedó sin piso la propuesta hecha por este país de que en las negociaciones con la UE se incluya una mesa que atienda transversalmente el reconocimiento de las asimetrías y la aplicación del Trato Especial y Diferenciado.

A partir de entonces el formato de negociación pasó a ser el de un *Acuerdo Comercial Multipartes*, que cuenta con un mandato negociador elaborado por el Parlamento Europeo.

Se negociaría un acuerdo de carácter OMC Plus, en el que debían asumirse compromisos en todas las materias y los países no podían proponer la exclusión de compromisos y temas. Ecuador ratifica su desacuerdo en negociar un TLC y deja de participar en las últimas rondas argumentando que su objetivo era promover un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo⁵

⁴ Vuelven las Carabelas: la verdad sobre el Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea. RECALCA. 2008. Bogotá. pp12

⁵ Alayza Moncloa, Alejandra. ¿Cambio de estrategia? Del Acuerdo de Asociación al Tratado de Libre Comercio con los países andinos – Una mirada desde el Perú. En: Acuerdos de Asociación Europa-América Latina ¿socios privilegiados o tratados de libre comercio? Ed. Birgit Daiber. 2010. p. 77

Tiempo después, el gobierno nacional anuncia la reanudación de las negociaciones del *Acuerdo Comercial Multipartes* con la UE afirmando que no se trata de un TLC.⁶

El Acuerdo establece los mecanismos de adhesión al mismo por parte de los países andinos no firmantes, en este caso el Ecuador. Adherir al Acuerdo supone mantener como base el acuerdo suscrito por Colombia y Perú y si bien existe la posibilidad de renegociar algunos temas con el fin de adecuarlos a las particularidades e intereses comerciales del país, en la práctica hay limitaciones reales para que el Ecuador proponga un esquema diferente a las bases generales ya establecidas.⁷

Adicionalmente, como sucedieron los procesos de negociación de los TLC, se imponen cláusulas de confidencialidad que implican un total secretismo respecto a lo que se negocia, impidiendo que la población conozca sobre los impactos sociales y ambientales del Acuerdo.

Las reiteradas peticiones de parte de las organizaciones ecuatorianas para que se transparenten los textos de la negociación, han sido respondidas con el silencio.⁸

⁶ Castillo, Susana. Análisis comparativo entre la Constitución ecuatoriana, el TLC Colombia-Perú con la UE y otros elementos. ¿Qué tipo de acuerdo firmaría Ecuador con Europa? En: La reconquista europea. Ecuador Decide. Quito. 2013. p. 5

⁷ Alayza Moncloa, Alejandra. Op cit. pp 79, 80

⁸ En <http://ecuadordecidenotlc.blogspot.com/> se pueden encontrar el registro de varias comunicaciones enviadas reiteradamente a las autoridades, reclamando transparencia en el contenido de lo que se negocia con la UE y que se guarde coherencia con la Constitución de Montecristi.

1.2 El Artículo 329 del Tratado Colombia-Perú: implicaciones para el Ecuador

Cuando el gobierno ecuatoriano anuncia su decisión de retomar las negociaciones de un *Acuerdo Comercial Multipartes* con la UE se está refiriendo a una condición ineludible como es la adhesión al mismo Acuerdo negociado por la UE y Colombia y Perú, suscrito el 26 de Junio de 2012 en Bruselas.

El Artículo 329 de dicho Acuerdo establece que:

*1. Cualquier País Miembro de la Comunidad Andina que no sea Parte de este Acuerdo en la fecha de su entrada en vigor para la Parte UE y al menos uno de los Países Andinos signatarios (en adelante «País Andino candidato»), **podrá adherir a este Acuerdo de conformidad con las condiciones y procedimientos establecidos en este artículo** (el destacado es nuestro).*

Con lo cual queda claro que la figura de la adhesión al Acuerdo firmado por Colombia y Perú con la UE es el camino a seguir para los otros dos países: Bolivia y Ecuador, en el caso de optar por una negociación comercial con la UE. Considerando que ésta es la decisión del gobierno del Ecuador, no tiene más alternativa que adherir al texto negociado por sus dos vecinos.

Según Alejandra Alayza de la RedGE de Perú, el formato de la adhesión al Acuerdo pone en evidencia que la estrategia europea pareciera ser la de mantener abierta la posibilidad de aglutinar a todos los países andinos bajo el plan original de conformar con todo el bloque subregional un territorio controlado bajo las mismas reglas, lo que equivale a decir que espera a que ocurra un cambio de posiciones en Bolivia y Ecuador respecto a la

liberalización de la economía. Como vemos, al menos en el Ecuador parece ya haber ocurrido tal giro.

La adhesión al Acuerdo también señala que podría haber cualquier flexibilidad a la negociación de listas de concesiones correspondientes a los Anexos I (Cronogramas de eliminación arancelaria), VII (Lista de compromisos sobre establecimiento -e inversionistas-) y VIII (Lista de compromisos sobre suministro transfronterizo de servicios)

Lo que equivale a decir que al Ecuador le quedan márgenes de negociación en los ámbitos arancelario, de protección a las inversiones y la provisión de servicios en el territorio de los tres países, sin embargo dos principios transversales al Acuerdo como son el de *Trato Nacional* y de *Nación Más Favorecida*, hacen prever que las corporaciones europeas demandarán en el primer caso tener el mismo trato que los productores nacionales, y en el segundo caso, contar con el mayor privilegio otorgado por el Estado ecuatoriano a otro país.

Este último es particularmente grave para el proceso de integración regional ya que los inversionistas europeos tendrán que recibir el mismo trato que el comprometido con socios estratégicos de la región. Y es aún más grave para la CAN ya que Perú y Colombia, que han firmado TLC con Estados Unidos y Acuerdos de Asociación con Europa, las concesiones hechas entre los países andinos se extenderán a corporaciones de la UE.⁹

Además, según los términos del Artículo 329, Colombia y/o Perú verificarán que lo que negocie Ecuador con la UE no afecta a sus

⁹ Análisis comparativo entre la Constitución ecuatoriana, el TLC Colombia-Perú con la UE, y otros elementos. Ecuador Decide. 2013. p. 12

intereses, y si fuera así, podrían no dar paso a lo negociado y recomendar medidas adicionales.

1.3 Inconstitucionalidad del Tratado

Desde hace algún tiempo sectores oficiales han expresado la necesidad de “armonizar” la Constitución del Ecuador con los términos del Acuerdo con la U.E. lo que resulta lógico, si se considera el carácter garantista de derechos de la Constitución ecuatoriana y su carácter pos-neoliberal al recuperar en varios aspectos la capacidad regulatoria del Estado como forma de controlar el poder de las grandes corporaciones. Lo que llama la atención es la contradicción en que se incurre con la afirmación oficial de que ésta sería una Constitución para los próximos trescientos años, y por otro lado, que la búsqueda de armonización entre un acuerdo de libre comercio con la UE y la Constitución ecuatoriana va a implicar sin duda la vulneración de derechos y la cesión de soberanía.

En otros países de la región se hacen evaluaciones similares respecto a las consecuencias de estos Acuerdos en las normativas nacionales. Se señala que los acuerdos con la UE se caracterizan por su carácter abierto, que obliga a los países firmantes a ampliar periódicamente lo acordado y a emprender un número indefinido de reformas jurídicas, administrativas, económicas y sociales cuyo fin es otorgar condiciones cada vez más favorables a las inversiones de las empresas europeas. Constituyen verdaderas reformas constitucionales “progresivas” que serán definidas a nivel ministerial, lejos del seguimiento que puedan hacer los parlamentos o la opinión pública de cada país.¹⁰

¹⁰ Acuerdos con la Unión Europea ¿firmar la renuncia a la soberanía nacional? GRAIN, 2008.

El análisis de la red Ecuador Decide con base en lo firmado por Colombia, Perú y la UE, demuestra que los términos del Acuerdo Comercial Multipartes al que se pretende que nuestro país adhiera, no guardan coherencia con numerosos artículos de la Constitución ecuatoriana:

El objetivo explícito del Acuerdo es la “liberalización progresiva y gradual del comercio de mercancías” para lo cual “establecen una Zona de libre comercio” ampliando los compromisos comerciales de liberalización con la U.E., los acuerdos de la OMC y siguiendo lo estipulado en el artículo XXIV del GATT y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que dan lineamientos sobre:

- solución de controversias
- libre competencia
- medidas sanitarias y fitosanitarias
- liberalización progresiva del comercio de servicios
- flujo de inversiones relacionados con la inversión directa y la apertura efectiva y recíproca de los mercados de contratación pública en virtud del principio de no discriminación.
- disposiciones en materia de aduanas y facilitación del comercio
- protección de los derechos de propiedad intelectual¹¹

Es claro que la UE no entiende el comercio como un mero intercambio de mercancías sino como un ámbito relacionado con muchos otros aspectos en los que dar mayor protección de los intereses de las empresas europeas es preocupación principal.

¹¹ Castillo, Susana. Op. Cit. p. 10

Un ejemplo de estas exigencias de protección es la llamada “expropiación indirecta” que permite al inversionista europeo enjuiciar al Estado cuando establezca medidas que ‘afecten’ su inversión (para proteger el medio ambiente, derechos de consumidores y comunidades, cambios en la política tributaria, etc.). La UE exige que este tipo de demandas se ventilen en organismos internacionales de arbitraje como el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones)¹².

Frente a esto, la Constitución contempla la necesidad de fomentar

Art. 416.12.- ... un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones internacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional justo, transparente y equitativo (...)

Además prohíbe celebrar tratados que llevan a ceder jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional:

Art. 422.- No se podrán celebrar tratados o instrumentos internacionales en los que el Estado ecuatoriano ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional, en controversias contractuales o de índole comercial, entre el Estado y personas naturales o jurídicas privadas”

En el texto del Acuerdo se posibilita que las inversiones transnacionales tengan *Trato Nacional* en todos los niveles de gobierno, y para todos los productos similares, de origen nacional o local; y que gocen del trato de *Nación Más Favorecida* con el que pueden exigir el mayor privilegio otorgado por el Estado

¹² *Ibíd.* P. 10

ecuatoriano a otro país con el cual tenga acuerdos estratégicos de complementariedad, por ejemplo.

Estos principios impiden cualquier tipo de medida o acción preferencial a la producción y a productores, bienes, y servicios, nacionales, locales, o de otro país. En estas condiciones, las empresas europeas buscan dismantelar sistemas productivos propios que podrían interferir en sus objetivos de monopolizar los mercados. Esto es así principalmente con los productos agrícolas que en la UE son altamente subsidiados y por lo tanto pueden ingresar con precios más bajos, forzando a la producción nacional, que en muchos casos es campesina, a competir en condiciones totalmente desiguales.

Al respecto, en la Constitución se establecen

-medidas fiscales, tributarias y arancelarias para la protección del sector agroalimentario y pesquero nacional, como parte del fortalecimiento de la soberanía alimentaria de la población

Art. 281.2.- La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de forma permanente.

Para ello será responsabilidad del Estado

2. Adoptar políticas fiscales, tributarias y arancelarias que protejan el sector agroalimentario y pesquero nacional, para evitar la dependencia de importaciones de alimentos”

-priorizar en las compras públicas los productos y servicios nacionales

Art. 288.- las compras públicas cumplirán con criterios de eficiencia, transparencia, calidad, responsabilidad ambiental y social. Se priorizarán los productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía social y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas

-definir una política de precios orientada a proteger la producción nacional y evitar el monopolio

Art. 335.- (...) El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal

-que la política comercial tendrá objetivos para el fortalecimiento de mercados internos, de la producción nacional, de la soberanía alimentaria

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos

- 1.Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo*
- 3.Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales*
- 4.Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas*
- 6.Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.*

-que el Ejecutivo es responsable de la creación de aranceles y fijar sus niveles

Art. 305.- La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva

En relación al acceso a los mercados se plantea en el Acuerdo que las inversiones contarán no sólo con un trato preferente sino que además los Estados buscarán la promoción de un entorno atractivo y estable para ellas. Se contempla una cooperación para revisar el marco legal relacionado con las inversiones, en máximo cinco años después de la entrada en vigor del Acuerdo¹³.

El libre comercio pretende que todo ámbito de la vida de la sociedad sea un potencial nicho de negocios. Por tal razón desde esta lógica el ejercicio de derechos relacionados con el agua, la salud, la alimentación, la educación, la energía, la comunicación, la movilidad, deben convertirse en “servicios” que requieren de un lado “proveedores”, y del otro, “usuarios”, o “consumidores”; así las empresas pueden contar con mercados cautivos asegurados.

La UE es un gran exportador de servicios a nivel mundial. Controla una cuarta parte del mercado global de servicios, lo cual representa el 40% de su balanza de pagos a nivel consolidado¹⁴ de servicios. Esto ayuda a entender que el mercado de los “servicios” sea parte fundamental de las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes.

La Constitución del Ecuador, por su parte, contempla:

-la responsabilidad del Estado en la provisión de los servicios públicos

¹³ *Ibíd.*, p. 13

¹⁴ Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica ¿imposición neoliberal o diálogo político?. Documento de posición política Amigos de la Tierra América Latina y el Caribe. CEIBA. Enero 2008

Art. 314.- El Estado será responsable de la provisión de los servicios públicos de agua potable y de riego, saneamiento, energía eléctrica, telecomunicaciones, vialidad, infraestructuras portuarias y aeroportuarias, y los demás que determine la ley.

El Estado garantizará que los servicios públicos y su provisión respondan a los principios de obligatoriedad, generalidad, uniformidad, eficiencia, responsabilidad, universalidad, accesibilidad, regularidad, continuidad y calidad. El Estado dispondrá que los precios y tarifas de los servicios públicos sean equitativos, y establecerá su control y regulación

-deberes del Estado para el goce de los derechos

Art. 3.- Son deberes primordiales del Estado:

1. Garantizar sin discriminación alguna el efectivo goce de los derechos establecidos en la Constitución y en los instrumentos internacionales, en particular la educación, la salud, la alimentación, la seguridad social y el agua para sus habitantes”

-el derecho al agua

Art. 318.- (...) Se prohíbe toda forma de privatización del agua.

(...)El servicio público de saneamiento, el abastecimiento de agua potable y el riego serán prestados únicamente por personas jurídicas estatales o comunitarias.

El Estado fortalecerá la gestión y funcionamiento de las iniciativas comunitarias en torno a la gestión del agua y la prestación de los servicios públicos mediante el incentivo de alianzas entre lo público y comunitario para la prestación de servicios (...)

-una política comercial que garantiza la soberanía alimentaria y evita el monopolio

Art. 304.4.-Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.

6.Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados

-prioridad de los productos y servicios nacionales en las compras públicas

Art. 288.- Las compras públicas cumplirán con criterios de eficiencia, transparencia, calidad, responsabilidad ambiental y social. Se priorizarán los productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas

-tratamiento diferenciado y preferencial para el sector financiero popular y solidario

Art. 311.- El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

-la atención de salud como servicio público

Art.362.- La atención de salud como servicio público se prestará a través de las entidades estatales, privadas, autónomas, comunitarias y aquellas que ejerzan las medicinas ancestrales alternativas y complementarias.(...)

Los servicios públicos estatales de salud serán universales y gratuitos en todos los niveles de atención y comprenderán los

procedimientos de diagnóstico, tratamiento, medicamentos y rehabilitación necesarios.

La protección de los derechos de propiedad intelectual es una pieza fundamental de la estrategia europea para garantizar los intereses de sus inversionistas en los sectores de medicamentos, agrotóxicos, semillas. La demanda de la UE tiene que ver sobre todo con que se respeten las patentes sobre estos productos. Sin embargo, las implicaciones de estas líneas de negocio, gracias a las protecciones de derechos de propiedad intelectual, conllevan graves violaciones de derechos fundamentales.

Cuando un medicamento tiene una protección (patente), se establece un monopolio durante el tiempo que dure la protección, que puede ser de hasta 20 años. Durante ese tiempo, no tiene competidor en el mercado y por lo mismo impone el precio de los medicamentos, lo que restringe el derecho a la salud. Durante ese tiempo no se pueden producir medicamentos genéricos del producto patentado, que son mucho más económicos, de igual calidad y pueden ser producidos por el Estado, porque si se lo hace se está violando la norma celebrada, y permitiría al laboratorio transnacional 'afectado' demandar al Ecuador mediante los mecanismos contemplados en el TLC, que serán instancias internacionales.¹⁵

La mayor parte de la producción alimentaria en el mundo todavía se encuentra libre de los condicionamientos del capital, y en manos campesinas. Esto motiva a las empresas a dismantelar los sistemas de producción autónomos y forzarnos a comprar los alimentos en los que ellas intervienen. El control de las semillas, por esta razón,

¹⁵ *Ibíd.* p. 16

es uno de sus principales objetivos. El Grupo ETC calculó en 2008 que diez empresas controlan el 77% del mercado de semillas certificadas. Una de ellas es la europea Syngenta, que junto con Monsanto y Dupont, de EE.UU., controlan 47% del mercado. Syngenta tiene negocios en el sector de las semillas de hortalizas, cereales y flores, además de los fármacos.

En contraste con estos planes corporativos la Constitución del Ecuador plantea que

Art. 403.- El Estado no se comprometerá en convenios o acuerdos de cooperación que incluya cláusulas que menoscaben la conservación y manejo sustentable de la biodiversidad, la salud humana y los derechos colectivos y de la naturaleza.

Y, que:

Art. 421.- La aplicación de los instrumentos comerciales internacionales no menoscabará, directa o indirectamente, el derecho a la salud, el acceso a medicamentos, insumos, servicios, ni los avances científicos y tecnológicos.

En conclusión, la inconstitucionalidad del Acuerdo Comercial Multipartes, que en esencia es un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, conlleva graves violaciones a los derechos humanos, colectivos y de la naturaleza del conjunto de la población ecuatoriana, particularmente de los sectores indígenas, campesinos, pescadores artesanales, expuestos a desaparecer en nombre de las reglas del libre comercio.

II. ¿Quién es la Unión Europea?

2.1 El Tratado de Lisboa, arma eficaz del poder corporativo

La Unión Europea (UE) está compuesta por veintiocho estados europeos. Fue establecida con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (TUE), el 1 de Noviembre de 1993, el mismo que fue concebido a partir de normas provenientes de tres tratados ya existentes: el constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, el constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica y el constitutivo de la Comunidad Económica Europea. A esto se añaden dos pilares más: el de la política exterior y de seguridad común, y el de asuntos de justicia e interior.

Después del intento fallido de aprobar en el año 2004 un tratado constitucional para el conjunto de países, por el rechazo del electorado en Francia y en Holanda, fue impulsado un nuevo texto para ‘mejorar’ el funcionamiento de la U.E. Dicho texto fue firmado en diciembre de 2007 y entró a regir desde diciembre de 2009. Es conocido como Tratado de Lisboa, y otorga a la Unión Europea personalidad jurídica propia.

Susan George, del Transnational Institute, advierte que el “Tratado de Lisboa otorga a la Comisión Europea (la parte ejecutiva de la U.E.) un mayor peso y, ahora ésta puede negociar tratados de comercio e inversiones por sí sola, en nombre de los 27 Estados miembros de la Unión. Gracias a Lisboa, una Europa ya muy poco democrática lo es ahora aún menos y está utilizando sus amplias competencias para infligir un daño incalculable al resto del mundo mediante una serie de tratados de comercio e inversiones aparentemente técnicos con el fin de abrir los mercados de países más pobres y vulnerables.”¹⁶

2.2 La Política Agrícola Común (PAC), agroindustria a fondo y subsidios

Desde un principio el diseño de la PAC no sólo que ignoró a las pequeñas fincas, sino que las ha obligado a fusionarse o salir del sector por la vía del cambio estructural. Las pequeñas unidades productivas eran percibidas como un obstáculo para la modernización de la agricultura de la U.E.

Carmen Hubbard, economista agrícola¹⁷

A mediados del siglo XX, la Europa de posguerra importaba gran cantidad de alimentos, sobre todo cereales. Esto empieza a cambiar con la creación en 1962 de la Política Agrícola Común (PAC), primera política unitaria de la recién creada Comisión Económica Europea, con propósitos tales como garantizar el auto-abastecimiento a precios razonables para el consumo,

¹⁶ George, Susan. Introducción a los acuerdos de inversiones de la UE en la era del Tratado de Lisboa. 2010.

¹⁷ Carmen Hubbard es investigadora de la Universidad de Newcastle, en el Centro para la Economía Rural. Reino Unido.

umentar la productividad agraria, garantizar un nivel equitativo a la población agraria, mediante tres principios básicos: creación y mantenimiento de un mercado único agrario, preferencia comunitaria frente a productos agrarios de fuera de la UE, y solidaridad financiera entre estados miembros ‘ricos’ y ‘pobres’¹⁸

A partir de entonces, la PAC ha tenido numerosas reformas con las que fueron disminuyendo los apoyos a la producción local. Incrementó en Europa la mecanización y el uso de agrotóxicos, incorporó los subsidios como parte fundamental de la política agraria, generando enormes excedentes que volvieron a esta región en potencia exportadora de productos agrícolas.

Este modelo introdujo el riego en zonas donde se hacían cultivos de secano (por ejemplo la viña y el olivo), expandió el cultivo del maíz hasta agotar acuíferos, intensificó la ganadería industrial, concentró la producción en determinados lugares con fines de exportación y provocó el abandono de otros.

Con el 80% del presupuesto del año 2008 la PAC apoya una mayor intensificación de la agricultura, lo que genera mayor dependencia y endeudamiento de los productores, la precarización del empleo agrario y mayores impactos ambientales; al mismo tiempo, con el 20% del presupuesto subvenciona el abandono y el cambio de actividad, buscando compatibilizar la actividad agrícola con el medio ambiente. Una gran paradoja.

Con base en este modelo la Unión Europea constituye el mayor exportador de alimentos elaborados, el segundo mayor exportador

¹⁸ López García, Daniel. La Reforma de la PAC 2014-2020: más mercado, más miseria, menos agricultores/as. Prólogo al informe Globalizar el hambre. 2012. p 4

de productos lácteos y de cerdo y el tercer mayor exportador de aves de corral y de trigo.¹⁹

En 2010 las exportaciones agrícolas de la UE alcanzaron un nivel récord de 91.000 millones de euros, gracias a un crecimiento espectacular del 21% respecto del año 2009, de crisis. Su cuota del mercado mundial fue del 17%, aproximadamente igual al de EE.UU.²⁰

También es gran importador de productos como la soya, para alimento de animales, que ocupan millones de hectáreas en países del Sur, en suelos que por esta razón ya no son utilizados para el cultivo de alimentos para el abastecimiento local. De acuerdo con datos de la Comisión Europea se importa soya en grano, procedente de Brasil y EE.UU., y en harina, procedente de Argentina y Brasil.

El resultado ha sido un crecimiento productivo a costa de la calidad de los alimentos, con mayores impactos sobre la naturaleza y la desaparición de millones de las unidades productivas más pequeñas, que proveían empleo familiar y generaban economías locales, aprovechaban recursos locales y conservaban la agrobiodiversidad.

A fines de 2011 empezó a debatirse la nueva reforma de la PAC, con un presupuesto que equivale al 40% de todo el presupuesto de la Unión Europea y la capacidad de gestionar todo su territorio no urbano. Entre las propuestas constan seguir pagando más a quien más tiene y a las formas de producción más industrializadas, que son las de mayor impacto ambiental, en nombre de alcanzar

¹⁹ Thomas Fritz. Globalizar el Hambre. Impactos de la Política Agrícola Común (PAC) y de las políticas comerciales de la UE en la soberanía alimentaria y los países del Sur. 2012

²⁰ Ibid. p17

mayor productividad y orientada sobre todo a la exportación. Todo esto en el marco de una creciente crisis alimentaria global y el aumento constante de los precios de los alimentos.

Sin embargo de las cifras récord en exportaciones agrícolas, la UE ha bajado en la cuota del mercado exportador mundial, lo mismo que EE.UU., por el surgimiento de Brasil, China y otros como grandes proveedores agrícolas globales. En este contexto, con el propósito de revertir esta situación la Comisión Europea estableció en 2008 un Grupo de Alto Nivel sobre Competitividad de la Industria Agroalimentaria, que se constituyó en el Foro de Alto Nivel para un Mejor Funcionamiento de la Cadena de Suministro de Alimentos, integrado por representantes de las grandes corporaciones, asociaciones de empresas agroalimentarias, la Comisión Europea y algunas organizaciones de la sociedad civil. Las corporaciones que la integran son Danone, Nestlé, Metro y Unilever, a más de asociaciones como la agrupación europea de organizaciones de agricultores IEE, el comité de enlace para el comercio de productos agrícolas CELCAA, y la agrupación de grandes mayoristas y minoristas de la UE, Euro Commerce.

El informe del Grupo de Alto Nivel concluye que los factores que explican la falta de competitividad de la industria agroalimentaria europea son éstos:

- .la competencia de Brasil y China
- .las barreras comerciales -como aranceles y medidas no arancelarias- que impiden el ingreso a mercados de terceros países
- .los trámites aduaneros engorrosos
- .el acceso insuficiente a materia prima barata

Sobre esta base, el Grupo demanda un marco de políticas que:

- a) facilite el suministro suficiente de materias primas a precios competitivos, y
- b) simplifique el procedimiento de autorización de los productos destinados a alimentación animal y de los organismos modificados genéticamente.

Sin embargo, considerando el alto nivel de conciencia entre la población europea respecto de la calidad de los alimentos, y que el nivel de natalidad es bajo y por lo tanto la demanda se proyecta hacia abajo, el Grupo concluye que “el desarrollo de las empresas agroalimentarias europeas será cada vez más dependiente de su peso en el exterior y de su acceso a mercados foráneos para la exportación e importación de productos”²¹.

Por tal razón, considera de importancia los acuerdos comerciales entre la UE e India, Ucrania, **los países andinos**, los países del Sudeste Asiático (ASEAN), y de Centroamérica, así como continuar los acercamientos con el Mercosur, China, Rusia y los países mediterráneos.

2.3 Subsidios agrícolas: ayudas directas que privilegian a los que más tienen

En el año 2007 casi tres cuartas partes del apoyo total de la PAC fueron a manos de la cuarta parte de unidades agrícolas, donde se encuentran las más grandes de la eurozona; mientras la cuarta parte de las unidades productivas, que aglutina a las más pequeñas, sólo recibió el 3%.²²

²¹ High Level Group on the Competitiveness of the Agro-food Industry. “Report on the Competitiveness of the European Agro-food Industry. European Commission, Enterprise and Industry Directorate General, 17 de Marzo 2009, HLG.007. P 65.

²² Catherine Moreddu. Distribution of Support and Income in Agriculture. OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers No. 46. OECD 2011, Annex C

Estos datos no corresponden a los de un año atípico, sino de algo que es una regla general. En 2009, en plena recesión, la política de ayudas directas a la gran agroindustria no se alteró: un 18% del total de las unidades productivas agrícolas de la UE, integrado por grandes productores, recibió el 85% de las ayudas directas. Como puede verse en la tabla, ese año un 43% de los receptores de ayudas (unos 3, 4 millones) recibió menos de 500 euros por unidad productiva, pero un reducido grupo que equivale al 0,39% de los receptores (unas 31.000 unidades productivas) recibieron más de 100.000 euros cada uno; y el 0,1% (unas 8.000 unidades productivas) se benefician con más de 200.000 euros cada una.

Tabla 1. Distribución de los pagos directos en la UE – 27, 2009

Pagos directos por unidad productiva	Beneficiarios (en miles)	% sobre el total de beneficiarios
< 0 €	5.65	0.07
≥ 0 y < 500 €	3,442.10	43.74
≥ 500 y < 1,250 €	1,468.84	18.67
≥ 1,250 y < 2,000 €	597.57	7.56
≥ 2,000 y < 5,000 €	904.05	11.49
≥ 5,000 y < 10,000 €	551.09	7.00
≥ 10,000 y < 20,000 €	423.50	5.38
≥ 20,000 y < 50,000 €	354.06	4.50
≥ 50,000 y < 100,000 €	93.84	1.19
≥ 100,000 y < 200,000 €	22.89	0.29
≥ 200,000 y < 300,000 €	4.21	0.05
≥ 300,000 y < 500,000 €	2.36	0.03
≥ 500,000 €	1.41	0.02
Total	7,868.57	100.00

Fuente: Comisión Europea en Fritz, Thomas. Globalizar el Hambre, 2012.

Algo parecido sucede con las empresas procesadoras de alimentos, como las azucareras, que constan entre las de mayor apoyo. En el mismo año 2009 Tereos, de Francia, recibió 177 millones de euros; Saint Louis de Sucre, también de Francia, se benefició con un apoyo de 143 millones de euros; Azucarera Ebro de España se hizo con

119 millones de euros y Sudzucker de Alemania, con 42 millones de euros.

Las empresas vinculadas al sector de los lácteos percibieron igualmente enormes sumas de dinero: la alemana Nordmilch AG recibió 51 millones de euros; la francesa Lactalis, 22 millones de euros ; la danesa Arla Foods, 13 millones de euros²³.

Al año siguiente la Azucarera Ebro recibió 61 millones, Arla Foods, 16 millones, Nordmilch 8 millones, Sudzucker 2,6 millones. La holandesa Campina recibió subsidios no sólo en Holanda sino también en Alemania y España, a través de sus subsidiarias, que percibieron 8 pagos individuales de entre 1,2 a 3,7 millones de euros sólo en el año 2010.

Inclusive la gigante estadounidense Cargill, productora de alimentos y comercializadora de granos, se benefició de unos 10,5 millones de euros como subsidios de la PAC en ocho países de la eurozona.²⁴

La realeza también se beneficia de los subsidios dados por la PAC. La reina Elizabeth de Inglaterra consta como una beneficiaria desde hace muchos años: en el año 2008 recibió 500.000 euros para sus propiedades privadas en los alrededores de la residencia real de Sandringham. Ese mismo año, su hijo Carlos recibió 200.000 euros por sus fincas. Al Duque de Westminster se le dio 554.000 euros para su propiedad agrícola. El príncipe Alberto II de Mónaco obtuvo 508.000 euros para su propiedad cerealera en el norte de Francia. El billonario príncipe de Thurn y Taxis, mayor propietario privado de tierras en Alemania, y de bosques de Europa, tuvo

²³ Farm Subsidy.org 2009 Millonarios. <http://capreform.eu/2009-data-harvest/>

²⁴ Carvajal, Doreen, Stephen Castle. European subsidies stray from the farm. New York Times. 16 Julio 2009

como apoyo de la PAC 575.000 euros en el año 2008 y más de 1 millón en el 2009.

El modelo apuntalado por la PAC está haciendo desaparecer las pequeñas fincas en la U.E., menores a las 5 hectáreas, que hasta el año 2007 sumaban 4,7 millones, dedicadas parcialmente a la subsistencia, y unas 6,4 millones enteramente orientadas a garantizar la autosubsistencia.

No sólo esto. Mientras se intensifica la producción, generando mayores niveles de contaminación por la dependencia a la tecnología de la Revolución Verde, también se propician condiciones óptimas para que las exportaciones agrícolas de la U.E. se posicionen en los países fuera de la eurozona con precios de *dumping*, esto es a precios sustancialmente más bajos que los costos de producción, impactando gravemente en los sistemas agrícolas de los países.

A ambos lados, los campesinos caen víctimas de las reglas de una competencia totalmente desigual propiciada por el modelo que está detrás de los tratados o acuerdos comerciales con la UE.

²⁵ Kaczmarek, Michael. EU Agrargeld: Topverdiener, IntransparentKorruption. Euractiv.de 6 de mayo 2010

III. La agricultura, objetivo estratégico para la Unión Europea

3.1. Las relaciones comerciales Ecuador – Unión Europea

El Ecuador tiene una balanza comercial positiva con la Unión Europea, siendo los principales productos de exportación: banano (en toneladas) y atún (en dólares). A esto se suman los camarones, pescado en conserva, brócoli y otras frutas tropicales y rosas, como se muestra en la siguiente tabla:

**EXPORTACIONES ECUATORIANAS A PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
2000 - 2013**

País	Volumen de exportaciones (toneladas)	Exportaciones en FOB (US\$)	Principal producto de exportación
Italia	12.547.991	5.838.919	Banano Pescado en conserva
Bélgica	4.413.870	2.065.091	Banano Camarones
España	2.369.230	4.177.582	Pescado en conserva Atún
Holanda	2.353.123	3.189.151	Atún Maracuyá
Reino Unido	967.458	1.331.531	Atún Banano
Francia	504.575	1.838.513	Camarón Atún
Alemania	7.487.684	3.783.631	Banano Atún
Suecia	127.264	91.850	Brócoli Banano
Finlandia	24.599	31.833	Esencias Brócoli

Es decir, que exportamos materia prima agrícola y piscícola. Es importante señalar que muchas de estas exportaciones benefician a empresas europeas, por lo que un tratado comercial que promueva las exportaciones por medio de eliminación de aranceles, en realidad va a beneficiar a varias empresas europeas que son a la vez importadoras y exportadoras de un mismo producto. Este es el caso de Bélgica que es el segundo exportador de banano a nivel mundial –después del Ecuador. Este país importó en el 2013 un volumen de 278.413 toneladas métricas de la fruta, y a la vez es un re exportador del banano que entra al Puerto de Amberes en toda la Unión Europea.

De igual manera, España importa atún enlatado, y una de las principales procesadoras de atún ecuatoriano es una empresa española del grupo “Isabel Conservas Garavilla”.

Por otro lado, las exportaciones ecuatorianas de flores a Holanda van a beneficiar a las empresas holandesas que controlan el mercado mundial de flores así como los derechos de propiedad intelectual sobre las rosas.

Mientras el Ecuador exporta materia prima, importa de la Unión Europea una serie de insumos agrícolas y ganaderos de los que depende nuestra producción rural, incluyendo aquella que luego exportamos a la Unión Europea.

Los principales insumos agrícolas que importamos de la Unión Europea se incluyen semillas (vegetal y animal), agroquímicos y maquinarias.

En el caso de las semillas, el Ecuador tiene una gran dependencia en la compra de semillas de flores y de hortalizas. Uno de los principales rubros agrícolas de importación que tenemos con la Unión Europea, es el material vegetativo, especialmente con Holanda. De ese país el Ecuador importó entre los años 2000 y 2013, una cantidad correspondiente a 11.330 toneladas métricas de material reproductivo, destinadas sobre todo a la producción de flores, que son luego reimportadas a ese país; a lo que se suman semillas de varios tipos de flores que se reproducen por semillas. Recordemos que el sector florícola en Holanda es muy importante puesto que este pequeño país europeo controla en mercado mundial de flores. Además importamos importantes cantidades de semillas hortícolas.

La procedencia de nuestras importaciones de fertilizantes y agrotóxicos está repartida en más países, siendo importante la participación de los países del bloque de la Unión Europea, pero no la principal. Importamos además maquinaria agrícola, siendo Italia el principal proveedor europeo, pero hay países que tienen un peso mucho más grande en este rubro como son Brasil, Estados Unidos.

A continuación se presenta un resumen de esas importaciones:

IMPORTACIONES EUROPEAS DE INSUMOS AGRÍCOLAS

País	Semillas	Agro tóxicos	Maquinaria agrícola	Otros
Holanda	bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, trébol, festuca y otros pastos, tomate, brócoli, coles, y otras crucíferas, zanahoria, lechuga, remolacha, árboles frutales, achioté		Arados, sembradoras, distribuidora de abonos, otra maquinaria agrícola, incubadoras, criadoras y otras para la avicultura	Semen bovino
Alemania	zanahoria, coles, coliflor y otras crucíferas, cebollas y otros cultivos	Fertilizantes (segundo producto de exportación) insecticidas y otros plaguicidas	arados, distribuidora de abonos, máquinas para ordeñar, maquinaria para la industria lechera, otra maquinaria agrícola, otras para la avicultura	Semen bovino
Italia			Arados, cultivadores, sembradoras, distribuidora de abonos, otra maquinaria agrícola, maquinaria para la industria lechera	

España			Cultivadores, maquinaria para la industria lechera, bebederos	Huevas de pescado
Reino Unido	Zanahoria, coles, coliflor y otras crucíferas, cebollas y otros cultivos	agroquímicos (insecticidas)		Semen bovino,
Francia	Tomate, zanahoria, coles, brócoli y otras crucíferas, lechuga, remolacha, varios tipos de cebollas, flores, árboles frutales y forestales			Huevas de pescado, embriones congelados
Dinamarca			Arados, maquinaria para preparar piensos	Huevas de pescado
Bélgica			Sembradoras, otra maquinaria agrícola, maquinaria para preparar piensos	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Este cuadro nos hace ver que no tenemos una agricultura independiente, pues si bien los productos agrícolas utilizan tierra, agua y mano de obra nacional, importa semillas, maquinaria agrícola, agrotóxicos y fertilizantes del exterior, incluyendo los países de la Unión Europea.

La pregunta que surge es si es necesaria esta forma de producción. Una agricultura basada en recursos propios (semillas producidas localmente, maquinaria liviana y uso de tracción animal, abonos

procedentes de la unidad productiva, etc.) y dirigida a la soberanía alimentaria, nos haría depender mucho menos de estas importaciones.

3.2. Productos de exportación a la UE y sus impactos en la agricultura campesina

A continuación se hace un análisis de los principales productos de exportación hacia la Unión Europea, y sus impactos en la agricultura campesina.

3.2.1. Banano

El Ecuador es el primer exportador de banano en el mundo. Sus exportaciones representan el 35% del mercado mundial, y contribuye al 24% del PIB agrícola. Se cultiva banano en 20 provincias del territorio continental, pero las principales plantaciones comerciales se centran en las provincias de El Oro, Los Ríos y Guayas.

Las provincias de mayor producción son: la provincia de Los Ríos con el 35 % de la producción total y Guayas con el 32%.

La producción bananera en el país es muy variable, y con distintos tipos de propietarios; a diferencia de otros países exportadores donde son las empresas transnacionales producen directamente de sus plantaciones. Estas pueden dividirse en: unidades familiares, patronales y agro empresariales.

Las exportaciones de banano ecuatoriano captan el 35% de la necesidad del mercado de la Unión Europea de esta fruta. La producción ecuatoriana, según la Asociación de Exportadores de Banano de Ecuador significa casi 1,1 millones de las 4 millones de toneladas que requiere el bloque europeo.

A pesar de la crisis económica, las exportaciones de banano no han disminuido sino que se han incrementado, beneficiando sobre todo a los grandes exportadores. Según algunos analistas, a medida que la población envejece en algunas regiones del mundo, se incrementa el consumo de banano.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES (%)

DESTINO	2009	2010	2011
Mar del Norte/ Báltico	19,53	22,35	23,26
Rusia	21,13	20,09	22,65
Mediterráneo	21,71	19,18	17,17
Estados Unidos	21,73	21,16	17,07
Europa del Este	4,19	4,25	7,49
Cono Sur	5,99	6,87	3,81
Medio Oriente	2,09	2,63	0,79
Oceanía	0,48	0,50	0,42
África	1,94	2,05	0,33
Oriente	1,21		

Fuente: AEBE (2012)

Impactos de la producción bananera

En la industria bananera se aplican grandes cantidades de insumos químicos especialmente plaguicidas para el control de plagas y enfermedades. El coctel de químicos utilizado en las plantaciones de banano está conformado por fungicidas, herbicidas, insecticidas, nematicidas y ha generado un estado epidemiológico preocupante en las zonas aledañas a las plantaciones.

En la fase de la producción, los desechos van a parar en los cuerpos de agua, ecosistemas naturales, botaderos de basura o en las poblaciones aledañas. Un informe hecho por Maldonado y

Martínez (2007)²⁶ en una comunidad rural que vive junto a plantaciones de banano en Ecuador, expuestas a fumigaciones aéreas, reporta que el porcentaje de abortos es más alto y con una tendencia creciente, si se compara con una comunidad no expuesta. El mayor número de abortos puede estar relacionado con la exposición a ciertos pesticidas. Se encontró además diferencias muy significativas en el número de niños con malformaciones congénitas (26 malformaciones por cada 1000 niños en la comunidad expuestas frente a dos por cada mil en la no expuesta). Las enfermedades más frecuentes fueron asma, diabetes, problemas hepáticos, cáncer e insuficiencia renal. Por otro lado se encontró afectación a los cultivos de subsistencia mantenidos por los miembros de la comunidad, así como a sus animales domésticos.

Además, en las plantaciones bananeras convencionales se aplican fertilizantes químicos en base a nitrógeno, fósforo, potasio, magnesio y azufre. Otro insumo importante es el plástico, que es usado para protección y embalaje de la fruta.

La industria bananera es la actividades agrícolas que más agua la acapara. Al respecto, Acosta (2010)²⁷ dice que los campesinos arroceros del Guayas pagan 120 veces más por el acceso al agua del que paga la bananera REYBANPAC; los horticultores de Toacazo en Cotopaxi pagan 52 veces más y los de Licto en Chimborazo, pagan 35 veces más.

Un informe del Foro de Recursos Hídricos²⁸ muestra que “en banano, de las 56.272 ha. con derechos para riego, los sistemas públicos cubren el 46% del área con los proyecto Pasaje-Machala,

²⁶ Maldonado, Adolfo y Martínez, Ana María, 2007. Impacto de las fumigaciones aéreas en las bananeras de las Ramas- Salitre-Guayas.

²⁷ Acosta Alberto. El agua, un derecho humano no un negocio. Ecoportal, Ecuador, 2010.

²⁸ Foro de Recursos Hídricos. El despojo del agua y la necesidad de unatransformación urgente, 2008.

Guabo-Borbones, Ducos, Tahuin, Caluguro, Santa Rosa, Milagro y Manuel de J. Calle. Sin duda que el agua de algunos sistemas públicos de riego juegan un rol trascendental en el desarrollo de la producción del sector empresarial”.

El informe también demuestra que hay un uso ilegal de agua de riego en la industria bananera...

Si recorremos toda el área bananera del Ecuador solo podríamos encontrar cultivos sin riego como situaciones de excepción. Pero lo novedoso por decirlo de manera coloquial, es que el número de concesiones solo representa el 1,2% de las UPA's bananeras y la superficie cultivada con agua de riego autorizada cubre apenas el 17% del total. Esto significa que hay uso del agua al margen de la Ley, es por lo menos cinco veces la superficie que cuenta con autorizaciones de riego.

Sobre el tema de la tierra, Zapatta señala que hay una relación muy cercana entre el control del agua y el control sobre la tierra y que varios conflictos de tierra están relacionados con la calidad de los suelos en disputa, por la abundancia de agua.

En el país existen cerca de cinco mil productores de banano, en un área de 220.000 hectáreas, el 80% de las unidades productivas corresponden a pequeños productores con fincas de menos de 30 hectáreas, y representan el 36% de la superficie total sembrada; el 8,5% posee entre 30 y 50 hectáreas, que representan el 38% del total cultivado, y tan solo el 3,5% son unidades productivas mayores de 100 ha, pero ocupan 26% de la superficie total sembrada. Estos datos nos hablan de una gran concentración de la tierra por parte de los medianos y grandes bananeros.²⁹

²⁹ Cepeda, Darío. Cuando las manos hacen el racimo: condiciones de producción y trabajo del banano en Ecuador. En ¿Agroindustria y Soberanía Alimentaria? Hacia una Ley de Agroindustria y Empleo Rural. SIPAE. 2011.

Martínez Alier dice que cuando se exporta el banano, se está exportando potasio y agua gratuitamente, que no regresa al campo, empobreciendo los suelos ecuatorianos, por lo que debe ser repuesto con la aplicación de fertilizantes inorgánicos importados. Zapata explica que...

... el comercio agrícola mundial no es sino una gigantesca transferencia de agua, en forma de commodities, desde regiones donde se la encuentra en forma abundante y a bajo costo, hacia otras donde escasea, es cara y su uso compite con otras prioridades.³⁰

Pengue (2008) estima que aproximadamente el 15 % del agua utilizada en el mundo se destina a la exportación, en forma de agua virtual y que el 67 % de la circulación de agua virtual está relacionado con el comercio internacional de cultivos.³¹ Es decir que cada vez que se exporta banano ecuatoriano, se está también exportando agua.

Grupos de poder en la comercialización del banano

En el Ecuador hay una concentración monopólica muy fuerte en la comercialización del banano. De las diez principales empresas exportadoras de banano, cinco son extranjeras.

Todas estas empresas tienen sus propias plantaciones, pero también compran a productores nacionales. Una vez que su banano ha salido del Ecuador, estas empresas distribuyen en varios países con sus propias marcas.

³⁰Zapatta Alex. Ecuador: Consumo de agua en la agroindustria ecuatoriana. Global.2009-

³¹Pengue Walter. Curso de Ecología Política. Clase 7. Deuda Ecológica y Agua Virtual. Grupo de Ecología y Paisaje. Universidad de Buenos Aires.2008.

**PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE BANANO
POR EXPORTACIONES (AÑO 2010)**

Empresa	% Exportaciones Totales	Notas
UBESA	11,55	Perteneciente al grupo DOLE (Estados Unidos)
Pacific Crown Fruit	8,6	Filial de JFC en Ecuador, después de declararse en banca rota pasó a llamarse Bagnilasa (Rusia)
Bananera Continental	7,88	Grupo Noboa (Ecuador)
Fruitstylelife	6,08	Grupo CONANA, uno de los líderes en el negocio de la fruta en Europa (Alemania)
Reybanpac	5,85	Grupo Vicente Wong (Ecuador)
Oro Banana	5,25	Grupo OBSA, que incluye empresas, servicios logísticos (Aero fumigadoras, camioneros y de laboratorio) y de laboratorio. (Ecuador)
Brundicorpi	5,24	Grupo Chiquita (Estados Unidos)
Ecuagreenprodex	3,53	Grupo Banex (Rusia)
Asoagribal	3,46	(Ecuador)
Sertecban	3,2	Grupo GROFAGRO. (Ecuador). Marca Derby

Fuente: AEBE (2011)

Estas exportaciones benefician a un grupo de productores / exportadores. La situación de los pequeños y medianos productores es lamentable, pues están atados a las empresas exportadoras no sólo para la venta del producto, sino porque ellos controlan el negocio de la fumigación contra la sigatoka negra, las empresas verificadoras de calidad, la venta de plásticos, cartón, la importación y distribución de pesticidas, fertilizantes y más insumos.

Por otro lado, las condiciones laborales en sus plantaciones también son preocupantes, como señala la siguiente nota de prensa³²:

³² <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/trabajadores-bananeros-piden-crear-comisión-para-investigar-sus-denuncias.html>

Las denuncias de supuestos pagos impuntuales, incompletos, multas injustas, despidos sin liquidaciones, no aporte de los fondos de reserva, no afiliación al IESS, entre otros, son los puntos que trabajadores de las haciendas bananeras de Los Ríos y El Oro pidieron sean investigados por el Gobierno, a través de la conformación de una Comisión de la Verdad.

El trabajador bananero Segundo Amanta Abraja añadió que:

A nosotros no solo se nos han violado los derechos laborales, sino los humanos al existir una explotación laboral de jornadas de 12, 14 y hasta 18 horas con el mismo pago. Por ejemplo, hay mujeres embarazadas que son despedidas sin importar su estado de gestación. A ellas se las saca cuando acuden a la consulta médica, porque les niegan el permiso.

3.2.2. Pesca

La zona exterior del Golfo de Guayaquil es un área de alta productividad pesquera por causa del agua dulce que aporta el más importante estuario de la costa pacífica de Sudamérica y por la formación del frente ecuatorial, donde se encuentran masas de la corriente fría de Humboldt por el sur y la de Panamá por el Norte.

En el país existen pesquerías importantes de peces oceánicos pequeños, atún y camarón. Se capturan principalmente atún aleta amarilla, sardina, macarela, pinchagua, chuhueco, y el barrilete, varias especies de camarón, calamares, pulpo, ostión, mejillones, entre otros.

En cuanto a la pesca artesanal, en la costa ecuatoriana existen 173 caletas pesqueras, y 36.490 embarcaciones, distribuidas de la siguiente manera:

Región	Número de caletas	Flota pesquera artesanal
Golfo de Guayaquil	61	7.460
Santa Elena		4.964
Esmeraldas	53	8.866
Manabí	43	10.278
El Oro	11	3.882
Los Ríos	4	1.080

El país cuenta con la mayor flota pesquera artesanal de todo el Océano Pacífico Sudeste. A mediados de la década de 1990, la flota pesquera estaba compuesta aproximadamente por 15.500 embarcaciones y los pescadores eran aproximadamente 56.000. De acuerdo a los datos registrados por la Armada Nacional, para el 2011, los pescadores artesanales eran 92.300.

Por otro lado, la flota pesquera industrial nacional y exterior, registrada en la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, estaría conformada por 541 embarcaciones, entre atuneros, pesca blanca, sardineros, camaroneros, palangreros, bolicheros. De esas embarcaciones, aproximadamente 140 corresponderían a armadores que practican *pesca de arrastre*, que principalmente capturan camarón conocido como pomada (de tamaño pequeño) llamadosbarcos pomaderos y los barcos langostineros que capturan langostino (que ahora están prohibidos).

Hay mucha contradicción entre estos dos sectores, pues los pescadores artesanales difícilmente pueden competir con las embarcaciones y las artes de pesca de los industriales, aun cuando gran parte del abastecimiento interno de pescado, depende de la pesca artesanal.

El sector pesquero las empresas exportadoras están agremiadas en la Asociación de Exportadores de Pesca Blanca del Ecuador –

ASOEXPEBLA- que movilizan el 85% de toda la pesca blanca que sale del país.

Las empresas pesqueras más grandes del Ecuador son:

- La Industria Ecuatoriana Productora de Alimentos (INEPACA). El 30% de su producción (sobre todo de atún) es para el consumo local y un 70 % para la exportación.
- Conservas Isabel Ecuatoriana S.A., subsidiaria de la empresa española “Isabel Conservas Garavilla” que opera en 30 países especialmente América y Europa. En el Ecuador tiene su base en Manta donde procesa atún.
- Eurofish es una empresa dedicada a la pesca en general y al procesamiento de atún.
- La Atunera de Manta S.A. ATUMSA
- Seafman, procesadora de atún

¿Quién importa el atún ecuatoriano?

En la siguiente tabla se hace un resumen de las importaciones de atún ecuatoriano entre los años 2000 y 2013:

País	Volumen Toneladas	Valor FOB Dólares	% del FOB
Estados Unidos	253.818	860.605	16,8
España	182.716	731.297	14,28
Venezuela	90.144	542.594	10,59
Holanda	120.938	476.292	9,3
Reino Unido	103.814	384.783	7,1
Colombia	112.958	346.777	6,77
Alemania	81.354	328.949	6,42
Francia	82.043	321.454	6,28
Chile	71.637	241.637	4,72
Italia	32.373	186.194	3,64

En este cuadro podemos ver que el principal importador de atún es Estados Unidos, pero la Unión Europea como bloque importa el 40%.

A continuación se presentan datos de importaciones de atún procesado:

País	Volumen Toneladas	Valor FOB Dólares	% del FOB
España	442.42	2,553	28,99
Argentina	541.19	2,071	23,51
Italia	282.96	1,529	17,36
Brasil	250	1,275	14,48
Chile	179,52	567.35	6,45
Grecia	42.80	308.13	3,50
Estados Unidos	52.15	262.79	2,99
Colombia	71,66	181.10	2,06

Fuente: Banco Central del Ecuador

Es importante señalar que uno de los principales procesadores y exportadores de atún en el país, es la empresa española “Isabel Conservas Garavilla”, una de las empresas atuneras más importantes del mundo, por lo que se concluye que las ventajas arancelarias europeas beneficiarán de manera particular a esta empresa de origen español.

A continuación se presentan datos sobre la participación de los países europeos en las importaciones de otros productos de la pesca.

PRINCIPALES IMPORTADORES DE PESCA BLANCA Volumen (TM) 2000 - 2013

País	Albacora o atún blanco	Atún de aleta amarilla	Pez espada	Tiburón	Peces refrigerados	Otros
Estados Unidos	17.046	972,28	1.329,42	2,858,3	63.267	32.168
Francia	44,42	7,00	2,05	0,33	681,36	6,74
Reino Unido	47,21	4,28		57.36	849,34	118,38
Puerto Rico					404,59	49,35
México		1,12			347,60	34,04
Holanda					108,17	24,56
Perú					87,07	436,43
Colombia						6.806
Chile	96,26	57,36				37,27
España	261,27	1,33	0,62	3,82		36,37
China				8,28		
Italia		1,24				

Fuente: Banco Central del Ecuador

En este cuadro se ve la importancia relativa de las exportaciones de productos de la pesca blanca (con excepción del atún) hacia la Unión Europea.

De acuerdo a información de la FAO, España extrajo 1.221.013 toneladas de productos del mar en 2011; importó 2.059.588 toneladas y exportó 1.192.708, lo que nos muestra el carácter de país importador – exportador de productos del mar.³³ En el caso de Holanda, el país capturó en ese año 456.302 toneladas, y exportó 1.252.464 toneladas de mariscos, lo que nos habla del carácter de países importadores / exportadores.

Hay que anotar que el principal flujo de intercambio comercial de productos del mar en la Unión Europea, ocurre dentro de la misma

³³ Balance de la producción acuícola en el mundo. FAO. 2012.

región (es decir, las importaciones y exportaciones son dentro de la Unión Europea), representando el 41,9% del flujo comercial de mariscos, seguido por el intercambio con otros países europeos (16,7 %) y luego con Sudamérica (8,3%).

3.2.3. Camarón

La industria camaronesa se inicia en el Ecuador a finales de la década de los sesenta, cuando un grupo de capitalistas empezaron a explotar las pampas salinas o salitrales. Debido a que éste se convirtió en un negocio muy rentable, fueron tomando tierras agrícolas y manglares. En los ochenta, esta actividad creció agresivamente. En 1987 el Ecuador fue el primer exportador de camarón del mundo, pero en los noventa, comienza una baja constante debido a la insustentabilidad ambiental de esta industria.

La camaricultura creció a expensas de los bosques de manglar apoyado por todo tipo de subsidios y créditos, pues a pesar de ser muy rentable a corto plazo, es insustentable a largo plazo.

En el Ecuador hay 41 unidades de manglar, con cinco sistemas hidrográficos a lo largo de la costa del país. Según Líder Góngora, representante de la Coordinadora Nacional de los pueblos del manglar, de las 362 mil hectáreas de mangle que había en el país, ahora sólo quedan 108 mil hectáreas, debido principalmente al avance de la industria camaronesa.

En este proceso de depredación del manglar, miles de familias que tradicionalmente han dependido de este ecosistema se ven afectadas por la pérdida de su cultura y del entorno que hace posible su reproducción social y económica, lo que en muchos casos les obligó a migrar.

Las autoridades, por su parte, han sido permisivas e indulgentes al avance de la industria camaronera.

¿A dónde va el camarón ecuatoriano?. La mayoría de la producción es para la exportación.

**PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMARÓN
2000 – 2013**

País	Volumen Toneladas	Valor FOB Dólares	% del FOB
Estados Unidos	269.279	1.648.991	40,66
España	116.702	611.517	15,08
Italia	90.7523	498.277	12,99
Francia	80.600	414.346	10,22
Bélgica	31.175	175.842	4,34
Viet Nam	20.848	130.013	3,21
China	13.943	90.332	2,23
Reino Unido	11.469	79.235	1,96
Chile	8.963	58.131	1,44
Holanda	8.605	47.114	1,17

Fuente: Banco Central del Ecuador

En el caso del camarón podemos ver que los países de la Unión Europea compraron alrededor del 35% del camarón ecuatoriano en la última década, siendo España el principal consumidor.

3.2.4. Flores

En el Ecuador la introducción del cultivo no tradicional de flores se produjo a finales de los años 70 y su exportación comenzó en 1980, durante el Gobierno de Oswaldo Hurtado, época en que empresarios y grupos de poder económico vieron en los cultivos y exportación un negocio muy lucrativo.

Desde entonces los valles interandinos del Ecuador, principalmente en la provincia de Pichincha, empezaron a sufrir un cambio drástico de sus paisajes cubriéndose de invernaderos de flores, asentados en tierras que antes se utilizaban para la crianza de ganado y la

producción de lácteos. Estas eran tierras fértiles en donde las comunidades sembraban los productos agrícolas que servían para su autoconsumo y para cubrir la demanda de la población local. Un área especialmente afectada es la de Cayambe.

Uno de los problemas de la industria florícola es el deterioro de las condiciones de salud de las trabajadoras (pues la mayoría son mujeres), quienes permanecen por mucho tiempo en contacto con la gran cantidad de plaguicidas que demanda esta industria. Las personas más propensas a enfermarse de cáncer e intoxicaciones son las condiciones inmunológicas bajas debido a una mala alimentación y largas jornadas de trabajo.

El principal cultivo es la rosa, como se aprecia en la siguiente tabla:

CARACTERIZACIÓN DE LA INDUSTRIA FLORÍCOLAS EN EL ECUADOR

Especie	Número de florícolas	Florícolas con más de 20 Ha.	Hectáreas sembradas
Rosas	275	19	2.517,20
Claveles	16	1	88,6
Gypsophilia	29	2	316,4
Flores de verano	45	-	188,9
Total (incluyendo otras especies)	447	25	3.504,50

Fuente: MAGAP/SIGAGRO–SENACYT “PROYECTO SIGFLORES 2009-2010

Al momento la industria de las flores constituye la principal agroindustria y las rosas el principal producto de exportación en la región interandina del país. Las rosas se produce en siete provincias de la Sierra del Ecuador, siendo la más importante la provincia de Pichincha (cantones Cayambe, Pedro Moncayo y Mejía).

PRODUCCIÓN DE ROSAS EN EL ECUADOR

PROVINCIA	HECTÁREAS PLANTADAS
Cotopaxi	572,10
Azuay	29,80
Carchi	117,60
Cañar	25,30
Chimborazo	11,50
Imbabura	105,20
Pichincha	1.665,70
Total nacional	2,517.20

Fuente: MAGAP/SIGAGRO-SENACYT "PROYECTO SIGFLORES 2009

Los principales exportadores de flores del mundo son Colombia y Holanda. En el caso de Holanda, gran cantidad de las flores que exporta son en realidad producidas en otros países pero las exportaciones son controladas por ese país. Holanda controla además gran parte de los derechos de obtentor (una forma de propiedad intelectual sobre las flores), lo que aumenta su poder en el control mundial del mercado de flores. La mayoría de las rosas ecuatorianas tienen certificado de obtentor entregado a "mejoradores" holandeses. Esto significa que por cada flor que se exporta desde el Ecuador, un porcentaje va al dueño del certificado de obtentor.

La industria florícola es altamente intensiva en el uso de insumos (muchos de los cuales son importados de Europa). Estos incluyen: fertilizantes (el más importante), plásticos para la construcción de invernaderos (los mismos que son entregados –contaminados- a las comunidades para que los usen en sus tareas agrícolas como tapar granos o hacer cercas para los animales), pesticidas y material de embalaje. Entre 1986 y 2003, la industria usó 60 toneladas de plástico, 130 mil toneladas de agroquímicos (81% fueron fertilizantes), y 36 mil toneladas de material de embalaje.³⁴

³⁴ Moncada Marta. Tras el invernadero: un análisis de la industria florícola ecuatoriana desde el enfoque de la economía ecológica. Maestría en Economía. FLACSO sede Ecuador, Quito, 2005.

Los exportadores de flores se agrupan en “Expoflores”.

A continuación se presentan los principales países de exportación:

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE FLORES 2000 – 2013

País	Volumen de las importaciones (TM)	Valor FOB en dólares	% del FOB
Chile	6.725,73	36.263,84	32,09
Estados Unidos	2.807	20.510,12	18,15
Rusia	2.956,95	17.333,32	15,34
Argentina	45,85	8.138,88	7,21
Holanda	703,77	6.006,59	5,32
Ucrania	410,6	3.809,81	3,38
Italia	492,56	2.448,04	2,17
Canadá	328,7	2.040,23	1,81
Alemania	310,32	310,32	1,31

En este cuadro podemos ver que las importaciones de flores a la Unión Europea están muy por debajo de otros destinos como los Latinoamericanos y Estados Unidos

De los países europeos, el que más importa rosas ecuatorianas es Holanda seguido por Italia y Alemania. Juntos representan el 8,8% de las exportaciones ecuatorianas de flores.

3.2.5. Brócoli

Entre las hortalizas que se cultivan en el Ecuador, el más extendido es el brócoli y su principal destino es la exportación.

Las principales empresas productoras de brócoli en el país son: Nintanga y Brocagro.

El Ecuador es el 6° exportador del producto a nivel mundial, el mismo que se vende en 47 países, siendo su principal comprado

Estados Unidos (que representa el 32% de nuestras exportaciones en términos de volumen y el 29% en términos de FOB), seguido por Japón. Varias naciones de la Unión Europea son también importantes importadores de brócoli ecuatoriano, incluyendo Alemania, Holanda, Suecia, Reino Unido y Finlandia.

Los principales exportadores de brócoli son empresas domiciliadas en Quito (Provefrut, Nova, Frutierrez del Ecuador³⁵) y Guayaquil (Foodsales Investments S.A.), con una sólo empresa domiciliada en el Cantón Mejía (Ecofroz) (Hutart y Yumbra, 2013).

El brócoli empezó a sembrarse en el país en la década de 1980 en pequeñas parcelas campesina, y en la siguiente década ya era un producto de exportación (Salazar, 2006). Entre 2005 y 2013, el crecimiento de las exportaciones fue de 13% anualmente. En 2012 se produjo 70.000 toneladas con un ingreso de 69 millones de dólares.

Este es un cultivo que se produce en casi todas las provincias de la Sierra, y es el segundo producto de agro-exportación procedente de la región andina.

CULTIVO NACIONAL DEL BRÓCOLI - en hectáreas -

PROVINCIA/ AÑO	2000	2005	2010
Azuay	74	70	84
Cañar	186	36	35
Cotopaxi	1.405	1.115	1.469
Chimborazo	97	252	200
Imbabura	504	584	67
Pichincha	109	1.150	1.479
Tungurahua	109	130	39
Total en todas las provincias	3.329	3.497	3.377

Fuente: MAGAP

³⁵De origen colombiano

Como se aprecia en el cuadro, el brócoli es producido en dos provincias bajo el esquema de monocultivos: Pichincha y Cotopaxi. Si bien la producción a escala se inició en Cotopaxi, dado el impulso del gobierno de turno a la agro- exportación de productos no tradicionales, ahora el área sembrada en es mayor en Pichincha, especialmente en el cantón Mejía.

En zonas dedicadas a la producción hortícola para la producción interna (es decir, para la soberanía alimentaria), como es el caso de Azuay, la producción de brócoli se ha mantenido estable, con un pequeño incremento en los últimos años, pero ha bajado en otras como Cañar y Carchi.

En Chimborazo la producción de brócoli está en manos de pequeños productores, pero también está destinada a la exportación.

En Cotopaxi las grandes haciendas ganaderas se transformaron en productoras de brócoli. Las parroquias con más producción son Guaytacama y La Matriz de Pujilí. Dos empresas organizaron el cambio productivo: un holding y una corporación:

- Brownville Investment, con sede en Panamá
- Corola N.V., con sede en las Antillas Holandeses,

Estas empresas se han asociado con dos familias locales que tienen cada una el 50% del capital de cada empresa: la familia Correa Holguín y la familia Zeller Starcewich. (Hurtart y Yumbla, 2013).

El monocultivo de brócoli ha producido graves impactos ambientales, sociales y culturales en las zonas de influencia de su expansión, especialmente porque acapara y contamina el agua, lo que afecta a las comunidades campesinas aledañas.

De este análisis podemos afirmar que las exportaciones de brócoli no contribuyen a la economía campesina, sino a los grupos de poder que controlan la producción y las exportaciones,

Por otro lado, afectan a las comunidades locales pues limita su derecho al agua, y compite con una producción dirigida a la soberanía alimentaria.

IV. Impactos previsibles en las economías campesinas del Ecuador

4.1. La leche: un producto sensible

La Unión Europea es el mayor exportador más de productos lácteos a nivel mundial, con subsidios que ascienden a un monto de entre 1,2 y 2 mil millones de dólares al año. Por tanto, el sector lácteo es de gran interés en las negociaciones comerciales de la Unión Europea.

Los términos negociado para el sector lácteo con Colombia, Perú y América Central fueron desfavorables para los países latinoamericanos. Esto desencadenó amplias movilizaciones sociales de los productores de leche en Colombia y en algunos países de centroamericanos, por considerar que los Acuerdos:

- Favorecen masivamente el sector lácteo europeo altamente subsidiado europeo, brindándole así nuevas posibilidades de exportación

- Poner en riesgo las posibilidades al sector lácteo de los países latinoamericanos en cuestión, amenazando su soberanía alimentaria y a un buen número de productores familiar
- Reducir considerablemente los instrumentos políticos de los gobiernos de Colombia, Perú y Centroamérica para el desarrollo de políticas agrarias soberanas. A pesar de que las tarifas como tales no garantizan el desarrollo del sector, constituyen una herramienta importante para proteger al mercado interno de la competencia desleal de productores más grandes, como la UE.

De acuerdo a información de SIPAE, la producción de leche es un importante generador de empleo en el agro ecuatoriano, especialmente en la región andina. Más que 900.000 personas dependen directamente de la producción de leche, entre ellas muchas mujeres campesinas. Los productores de leche garantizan el autoabastecimiento del Ecuador y contribuyen fundamentalmente a la seguridad y soberanía alimentaria del país. La leche es el único producto tradicional que ha dado un ingreso relativamente seguro y creciente en los últimos años a los pequeños productores.³⁶

En el Ecuador la producción de leche varía desde los grandes productores de la Manabí donde hay estancias de más de mil hectáreas, con baja productividad debido a las constantes sequías, hasta unidades productivas de 1 Ha., siendo el tamaño promedio de la finca ganadera de 3 Ha.

Las principales zonas lecheras en el Ecuador son: Pichincha, que provee alrededor del 20% de la producción nacional, seguido por

³⁶ Libre comercio y lácteos: la producción de leche en el Ecuador entre el mercado nacional y la globalización. SIPAE 2007.

Manabí (9,4%), Chimborazo e Imbabura (cada uno 7,5%), Azuay (8%), Bolívar (5%), Carchi y Caña (cada uno 4,5%).

De acuerdo al censo agrario del 2000, el 78% de las unidades productivas son menores a 20 hectáreas, donde se encuentra el 35% de las cabezas de ganado³⁷. Es decir que la ganadería en el Ecuador está en manos de pequeños ganaderos. A esto se debe sumar los cientos de queserías rurales esparcidas a lo largo de los Andes ecuatorianos.

Los ganaderos son generalmente gente mayor de 50 años con una notable ausencia de jóvenes que releven el trabajo de los padres en las fincas, excepto en fincas de más de 100 ha en el noroccidente de Pichincha, donde la población es más joven. Es importante la presencia de mujeres ganaderas en la Sierra, pues en la Costa ellas se dedican a la crianza de especies menores y al cultivo agrícola para el consumo familiar³⁸.

Es decir, a pesar de que el sector ganadero abastece la demanda nacional de leche, es un sector muy vulnerable que podría debilitarse aún más a través del acuerdo con la Unión Europea.

Por su parte, la producción lechera en Europa ha sufrido fuertes transformaciones desde la década de 1960 cuando se redujo el número de fincas ganaderas así como la cantidad de cabezas de ganado, poniendo en peligro de extinción a los pequeños productores, para beneficiar a las fincas de mayor tamaño y altamente tecnificadas.³⁹

³⁷ Ruiz Patricio. La importancia de la producción lechera en el Ecuador. En Libre Comercio y lácteos. La producción de leche en el Ecuador, entre el mercado nacional y la globalización, SIPAE, 2007.

³⁸ Requelme Narcisa y Bonifáz Nancy... Caracterización de sistemas de producción lechera de Ecuador. La Granja No. 16.2012.

³⁹ Bassel Frank. El desarrollo del sector lácteo en la Unión Europea: ¿una perspectiva para el Ecuador? En Libre Comercio y lácteos. La producción de leche en el Ecuador, entre el mercado nacional y la globalización, SIPAE, 2007.

¿Por qué es difícil competir con la producción europea?

Un productor de leche promedio en Alemania recibe más de 8000 Euros al año en subsidios directos (2,6 dólares x vaca por día).

Existe además un subsidio a la exportación de leche y sus derivados. Este subsidio no es para el productor, sino para las 10 mayores empresas exportadoras de leche, con el fin de hacer “más competitivo” su producto y poder colocarlo en el mercado internacional a un precio más bajo que el real.

Al momento, la producción de leche en el Ecuador mueve alrededor de 700 millones de dólares al año dentro de la cadena primaria e incluyendo transporte, industrialización, comercialización, entre otros aspectos, esta cifra podría subir a 1.000 millones de dólares anuales, monto que estaría amenazado por un tratado con la Unión Europea.

4.2. La propiedad intelectual y el control de las semillas

La semilla es una de las bases de la soberanía alimentaria y en gran medida, los campesinos continúan guardado sus semillas de una temporada de siembra a otra, lo que resulta un muy mal negocio para las empresas transnacionales de las semillas, que quieren controlar el mercado mundial de semillas.

De las 10 empresas transnacionales que controlan el mercado mundial de semillas, 3 son europeas: Bayer (Alemania), Limagrain (Francia) y Rijk Zwaan (Holanda). Uno de los rubros agrícolas que más importamos de Europa son semillas, siendo los principales países de origen Francia, Holanda y Dinamarca.

Para las empresas semilleras, es necesario que los agricultores dejen de usar sus semillas criollas y nativas. Para ello han desarrollado estrategias legales como son los Derechos de

Propiedad Intelectual, que da a las empresas un derecho monopólico sobre las semillas por un período determinado (de entre 20 y 25 años).

La Unión Europea exige a los países con los que firman tratados de libre comercio que se adhieran a un acuerdo de propiedad intelectual llamado UPOV 91 o a adoptar un sistema que reconozca las patentes sobre plantas. Para ello las semillas deben ser: nuevas homogéneas y estables. Se excluyen a las semillas criollas y nativas.

Al momento están en vigencia dos versiones del acuerdo UPOV: UPOV 78 (del que Ecuador es parte) y UPOV 91. El acuerdo UPOV 91 da más derechos a las empresas que poseen el derecho de *obtentor*⁴⁰. UPOV 91 reconoce derechos al obtentor sobre el producto a:

El material de reproducción o de multiplicación vegetativa (semillas, tubérculos, estacas, etc.)

El producto de la cosecha, incluidas partes enteras y partes de plantas (flores en el caso del clavel, granos en el caso de los cereales, tallos en el caso del espárrago, etc.)

Todo producto fabricado directamente a partir del producto de la cosecha (harinas, aceites, etc.)

Para entender lo que implica este cobro extra por el material de la cosecha, veamos lo que sucedió en Argentina en la zafra 2003 – 2004, con los productores de soya transgénica RR. Ese año la empresa Monsanto cobró en Argentina \$75 millones en regalías por la compra de su semilla transgénica a los sojeros. Pero esta cantidad equivale al 18% del área total sembrada: si todas las

⁴⁰Es decir, para el portador de la propiedad intelectual sobre las variedades vegetales, que generalmente es una empresa.

semillas vendidas hubieran pagado regalías, este valor hubiera ascendido a \$400 millones. Adicionalmente Monsanto pretendía cobrar en ese país \$3 adicionales por cada tonelada de soya exportada⁴¹. Si tomamos como referencia el monto de exportaciones de ese año, los sojeros habrían tenido que pagar un poco más de 100 millones de dólares, adicionales al monto que ya pagaron como regalías al momento en que compran la semilla, sin que la empresa Monsanto haya vendido la semilla. Este cobro corresponde sólo por el uso de la tecnología transgénica “protegida” por Monsanto.

El Acta UPOV 1991 exige que cualquier derecho dado a los obtentores vegetales de su país, deberán ser concedidos a todos los obtentores procedentes de los países miembro del Acta de 1991. Esto se llama *trato nacional*. No se permite la concesión de derechos basada únicamente en la reciprocidad como ocurre en IPOV 1978⁴², es decir, un Estado no podrá conceder más derechos sólo a los Estados que concedan el mismo nivel de “protección”.

La oposición a la adhesión a UPOV 91 ha desatado también protestas en la sociedad civil, en países que han firmado tratados de libre comercio con Estados Unidos, como Colombia, donde la Corte Constitucional declaró la adhesión como inexecutable; y en Chile, donde se ha logrado bloquear la adopción de la ley de adhesión al tratado. En Costa Rica, la sociedad hizo un llamado a una consulta popular para que la ciudadanía se pronuncie sobre la adhesión del país a UPOV 91, pero el Congreso Nacional apresuró la aprobación, antes de que se pueda dar la consulta.

Además se impone un sistema de registro de semillas. En algunos países, para que una semilla pueda registrarse debe cumplir con

⁴¹ Ya sea como grano, aceite o pasta de soya

⁴² Art. 4 de UPOV 1978

las mismas características requeridas para obtener el título de obtentor; y en otros, sólo se pueden registrar semillas que sean mejores agronómicamente que las existentes. De esa manera, las semillas criollas y nativas no podrán registrarse, y en algunos países, como en Colombia, la siembra de semilla nativa y criolla es ilegal y se prohíbe su libre circulación. La aplicación de una norma así en el Ecuador sería anticonstitucional, pues contradice lo estipulado en el Art. 281.6 donde se garantiza el libre flujo de semillas como una de las condiciones para alcanzar la soberanía alimentaria.

Luego, la semilla debe ser certificada, y se establece normas para la reproducción, multiplicación y comercialización de las semillas. Una vez más se excluye a las semillas nativas y criollas.

4.3. Las medidas sanitarias y fitosanitarias

Uno de los aspectos que son poco observados en las negociaciones de libre comercio, y que puede tener impactos negativos en las economías campesinas son las medidas sanitarias y fitosanitarias.

A nivel internacional, las negociaciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias presentan dos problemas fundamentales:

1. Son usadas para restringir el derecho soberano que tienen los países para proteger la salud, el ambiente y los sistemas productivos internos, y por lo mismo de imponer normas más estrictas a nivel nacional, y

2. Estas medidas sanitarias y fitosanitarias son usadas como obstáculo al comercio internacional de bienes agrícolas

La Unión Europea pide a los países con los que negocia acuerdos comerciales, la armonización en medidas sanitarias y fitosanitarias para la libre circulación de bienes agrícolas y ganaderos de tal

manera que estos no sean objetos de control en las fronteras de los países de cada una de las regiones.

Hay una diferencia entre armonización y equivalencia de normas. La armonización significa igualar las normas que están siendo comparadas, en tanto que la equivalencia indica semejanza en el nivel de protección sanitaria alcanzado aunque éste se obtenga mediante medidas sanitarias distintas. Esto se debe a la dificultad de establecer normas idénticas en países que poseen realidades sanitarias y ecosistemas diferentes (los cuales favorecen o no la propagación de una determinada enfermedad), permitiendo cierta discrecionalidad para que cada país dicte las medidas sanitarias que se ajusten a la realidad de su país. Esta posibilidad que se cierra con la propuesta Europea de armonizar las normas.

La Unión Europea en los acuerdos que firma con otros países o regiones demanda más deberes que los que establecidos por varios acuerdos internacionales que tratan la materia⁴³ OMC (por eso se llama OMC +), y plantea trabajar con sus propios anexos, muchos de los cuales no son negociados en las rondas, sino por un comité de medidas sanitarias y fitosanitarias, una vez que se haya firmado el acuerdo, puede hacer revisar este acuerdo y recomendar modificaciones. Esta propuesta parte del supuesto que las medidas sanitarias y fitosanitarias son esencialmente técnicas, pues estarían alterando lo que los países han negociado en el marco del acuerdo total. Este es un punto que no puede ser aceptado.

Sobre la evaluación de riesgos

El método propuesto determina si un producto de origen animal o vegetal no puede entrar al país debido a razones sanitarias o

⁴³ Como la OMC, el Códex Alimentario la OIE y CIPF y otros

fitosanitarias es la evaluación de riesgo, lo que significa que los procesos de control, inspección y aprobación para restringir el acceso al mercado debe ser basados en la ciencia, a pesar de que las decisiones que nacen de una evaluación de riesgo son generalmente políticas.

Por otro lado, mientras la Unión Europea puede vetar algún producto ecuatoriano por razones sanitarias, si el Ecuador quiere hacer lo mismo, debe hacer comprobaciones científicas que posiblemente no pueda, pues hay notorias asimetrías científicas entre países como Ecuador con la Unión Europea en esta materia que no son considerados.

Además la Unión Europea demanda de los países con los que firma acuerdos comerciales:

- guías para hacer verificaciones, inspección de importaciones y certificaciones plazos específicos para varios de los procedimientos, especialmente para consultas y reportes internos, la determinación de equivalencia, verificaciones presenta un diseño institucional detallado
- establece provisiones administrativas para las importaciones
- requerimientos para el intercambio de información con un calendario específico de respuestas (sin tomar en cuenta las asimetrías)
- provisiones para ciertos establecimientos (especialmente relacionados con el faenamiento de carne, procesamiento de peces, huevos) previa una inspección
- provisiones sobre bienestar animal, aunque no existen normas internacionales al respecto

El Ecuador debe analizar si quiere comprometerse a un acuerdo que le significa exigencias sanitarias y fitosanitarias superiores a los compromisos que ya adoptó en la OMC. En años pasado el Ecuador no pudo cumplir con las obligaciones establecidas por la OMC, que son memos estrictas que las europeas.

Las medidas sanitarias y fitosanitarias puede restringir el comercio internacional de bienes procedentes de sus socios comerciales. Por ejemplo el Perú presentó una queja en el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC porque la Unión Europea aprobó un reglamento que el Perú presenta nuevamente su preocupación comercial respecto a la aplicación de un nuevo reglamento⁴⁴ que afecta y restringe el ingreso al mercado europeo de productos tradicionales derivados de su biodiversidad, por no haber sido comercializados en Europa antes del 15 de mayo de 1997.

Por otro lado, las normas europeas pueden ser tan estrictas que afecten de manera progresiva la producción campesina y artesanal, aun cuando no se plantee su exportación a la Unión Europea.

⁴⁴ Reglamento Nº 258/97 sobre Nuevos Alimentos

V. Impactos en sectores campesinos de algunos países que han firmado Tratados de Libre Comercio

Desde hace algún tiempo la Unión Europea (UE) ha promovido la suscripción de *Acuerdos de Asociación (AdA)*, *Acuerdos Multipartes*, o simplemente *Acuerdos de libre comercio* con numerosos países del denominado Tercer Mundo o países en vías de desarrollo, que en la práctica se trata de *Tratados de Libre Comercio-TLC*, aunque se los designe de distintas formas. Es así como la mayoría de países de África, Caribe y pequeños países situados en el Pacífico suroriental firmaron un acuerdo en conjunto el ACP, con otros países del Caribe agrupados en el *Cariforum*, con países de Centroamérica y otras regiones del mundo, ya han firmado dichos acuerdos comerciales, otros tantos países acaban de firmarlos o se encuentran en período de negociaciones, como en el caso de Ecuador.⁴⁵

En América Latina, México fue uno de los primeros países en iniciar una negociación bilateral con la UE en 1997 y la firma de un

⁴⁵ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/>

acuerdo base que posteriormente fue ampliándose hacia otros aspectos en los acuerdos *Trade in goods* y *Trade in services*, para finalmente suscribir el denominado *Acuerdo Global* o *Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México-TLCUEM* en el año 2000, vigente desde el 2001⁴⁶. México ya había suscrito en 1994 el *Tratado de Libre comercio de América del Norte-TLCAN* con EE.UU y Canadá. Este país en la actualidad mantiene en total 12 tratados comerciales con 44 países en tres continentes y es uno de los que más tratados comerciales han firmado.

Chile fue otro de los países que negoció y firmó un *Acuerdo de Libre comercio (Trade free Agreement)* en el año 2002, que entró en vigencia en el año 2003. El TLC con Chile, es amplio y cubre aspectos tales como eliminación de barreras comerciales, facilidades para exportadores, importadores e inversionistas, creación de áreas de libre comercio para bienes, servicios, liberalización de inversiones y circulación de capital, fortalecimiento de la protección de los derechos de propiedad intelectual, entre otros aspectos.⁴⁷

Igualmente, desde el año 2007 los países centroamericanos Honduras, Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, incluido Panamá, comenzaron las negociaciones para un acuerdo comercial con la Unión Europea, cuyo resultado, luego de algunas dificultades, fue la suscripción de un *Acuerdo de Asociación (Association Agreement)* en el año 2012. Los países centroamericanos ya habían rubricado en el año 2003, un *Acuerdo de Diálogo Político y cooperación*, pero faltaba el acuerdo comercial, es decir el TLC-tratado de libre comercio. Mientras la UE negociaba con los países centroamericanos, los EE.UU

⁴⁶ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/mexico/>

⁴⁷ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/chile/>

continuaron negociando y firmando TLCs con varios de ellos y en la región andina con Colombia y Perú.

Con los países que integran el Mercosur Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Venezuela, las negociaciones iniciadas en el año 1999 fueron suspendidas temporalmente y se activaron nuevamente en el año 2010 con numerosas *rondas de negociación*, pero todavía no se ha llegado a convenios concretos.

Al igual que ocurrió con Centroamérica a partir del año 2007, la UE inició negociaciones con los países de la Comunidad Andina de Naciones-CAN Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, para un acuerdo comercial, ya que anteriormente se había suscrito un *Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación*. Las negociaciones avanzaron con Perú y Colombia y culminaron con la suscripción de un *Acuerdo Multipartes* en el año 2012 y su entrada en vigencia para Perú en Marzo de 2013 y para Colombia en Agosto del mismo año.⁴⁸

Mientras que para el caso de Bolivia, las negociaciones continuaron avanzando bilateralmente, pero aún no han firmado ningún acuerdo. El Ecuador se encuentra en pleno proceso de negociación con la UE, cuya base es el Acuerdo firmado por Colombia y Perú, es decir se negocia sobre el mismo documento y cualquier punto de negociación específica que proponga el país, se restringe a disposiciones en los *Anexos*, tal como lo señala el Art. 329 del mencionado *Acuerdo Multipartes*.

Los acuerdos con la UE, al igual que los TLC firmados con EE.UU., son más que acuerdos comerciales. Los firmados con la UE se diferencian por ser amplios y abiertos y de cierta manera en “progresión” (sin fecha de término), es decir estos obligan a los países firmantes, a revisar periódicamente lo acordado

⁴⁸ http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/AND_EU_s.ASP

inicialmente, con el propósito de ampliar los compromisos y emprender en el futuro un sinnúmero de reformas jurídicas, administrativas, económicas, sociales, inclusive reformas constitucionales, cuyo fin es proporcionar mejores condiciones a las inversiones de las empresas europeas. (Acuerdos con la Unión Europea, 2008).

Estos Acuerdos abiertos buscan que las empresas transnacionales europeas accedan cada vez más al usufructo total sobre diversas materias primas, el petróleo, la minería, los bosques, el agua, la biodiversidad, la pesca, los servicios, las comunicaciones, la banca, entre otros aspectos. Las empresas europeas buscan además obtener personería jurídica para poder exportar desde cualquier país, para sustituir a las empresas públicas y para imponer normas, certificaciones y patentes, mientras que derriban aranceles, impuestos, regulaciones fitosanitarias, reglas de calidad y cualquier otra circunstancia que entorpezca el rendimiento de sus inversiones, o que impida que sus mercaderías fluyan libremente. (Acuerdos con la Unión Europea, 2008).

Generalmente los acuerdos con la UE se negociaron “a puerta cerrada” y los responsables son los ejecutivos de los países, inclusive sin la participación de los parlamentos nacionales y menos de las organizaciones de la Sociedad Civil. Todo ello impide que se conozca con certeza lo que se está negociando y que las organizaciones sociales se movilicen contra los acuerdos, como ocurrió con el ALCA, o como cuando Ecuador negociaba el TLC con los EE.UU., se desataron fuertes movilizaciones de los sectores campesinos e indígenas, que dieron al traste con dicho acuerdo.

De los países que han firmado TLCs con la Unión europea, los mayores beneficiarios han sido los grupos económicos de grandes exportadores de productos primarios y/o las grandes transnacionales, mientras que la liberalización del mercado ha

tenido severos impactos económicos y sociales en los pequeños productores campesinos, como lo veremos más adelante en algunos casos concretos en países que han firmado y/o ya han puesto en marcha dicho acuerdos.

5.1. TLCs en Colombia: protegen intereses de empresas transnacionales semilleras, en perjuicio de medianos y pequeños agricultores arroceros

En el año 2010, Colombia firmó un Tratado de Libre Comercio (*Trade Promotion Agreement*) con EE.UU. que entró en vigor en Mayo de 2012. Muchos gremios, sindicatos y ciudadanos comunes expresaron su rechazo al TLC al considerarlo perjudicial para la economía nacional, principalmente en los aspectos agrícolas y de propiedad intelectual y pedían con insistencia una consulta popular al respecto, que fue ignorada por el Estado y gobierno colombiano.

Los temores expresados por las organizaciones sociales y los críticos que rechazaban la firma del TL con EE.UU. no se hicieron esperar y al poco tiempo de haber entrado en vigor el acuerdo comercial, los problemas para los productores nacionales de diversos bienes arroz, café, leche, cereales, granos, comenzaron a evidenciarse.

Una de las condiciones de EE.UU. para la firma del TLC, que fue aceptada por el gobierno colombiano, fue la de adherirse al *Convenio UPOV 91*⁴⁹, que también fue exigida por la Unión Europea

⁴⁹ Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV), organización intergubernamental que se creó a partir del Convenio Internacional para la Protección de Obtenciones Vegetales adoptado en París en 1961. Su objetivo es proteger a las obtenciones vegetales -semillas para simplificar- mediante un derecho de propiedad intelectual. Más detalles del Convenio UPOV91, fueron mencionados en el capítulo anterior en este mismo documento.

para la firma del Tratado de Libre Comercio, a través del cual se aumentaban las medidas de protección sobre la propiedad intelectual de las semillas. Para ello el Instituto Colombiano Agropecuario ICA, emitió de inmediato en el año 2010, la denominada *resolución 9.70*, supuestamente para “garantizar el control fitosanitario de las semillas”, que entre otras cosas, obliga a los agricultores la siembra de *semillas certificadas*, que solamente podrían ser utilizadas una vez y en una sola cosecha, prohibiendo a los campesinos reservar la semilla para volver a sembrarla.

La *resolución 9.70* prohibía entonces una práctica ancestral de la mayoría de los agricultores, que era la de reservar una parte de su cosecha, siempre la mejor, para reutilizarla como semilla para la próxima siembra. Reservar la semilla era una práctica ancestral realizada por más de 3 500 000 familias campesinas en Colombia

A partir de ésta resolución 9.70, los campesinos tenían forzosamente que comprar *semillas certificadas*, cuyas empresas certificadoras principales en Colombia, son las empresas Monsanto, Dupont y Syngenta, o alguna certificadora nacional. Esta *resolución* por lo tanto protege los derechos de autor de las empresas que producen las semillas, por eso estas consideran que los campesinos están violando esos derechos.

Según ésta resolución solo el ICA puede autorizar la certificación de las semillas. Para que una semilla sea certificada y comercializada debe provenir de un producto inscrito en el ICA y a estos productores se les llama *obtentores*. Las empresas semilleras que poseen el régimen de *obtentor*, toman una semilla le hacen modificaciones para acentuar alguna de las características y así crean un nuevo tipo de semilla. Una vez creada, registrada y certificada la semilla, el *obtentor* tiene todos los derechos de autor sobre ella y la protección del ICA, por lo tanto nadie podrá

almacenar, comercializar, regalar o intercambiar gratuitamente semillas, sin permiso del *obtentor*. Las certificaciones tienen estándares tan altos que solamente las pueden crear las grandes empresas semilleras transnacionales o alguna que otra empresa nacional. Las semillas certificadas son dos o tres veces más costosas que las semillas nativas y criollas.

Uno de los casos que más repercusión ha tenido en Colombia, fue el que ocurrió con los medianos y pequeños agricultores arroceros del Municipio de Campo Alegre, situado al sur del Departamento del Huila en Colombia, considerado uno de los mayores productores de arroz de calidad y su economía circula principalmente alrededor de la producción arrocera. Un día y sin previo aviso, llegaron a Campo Alegre funcionarios del ICA apoyados por la policía, confiscaron a los agricultores 70 toneladas de arroz, acusándolos de guardar y reservar el arroz, cuestión que estaba prohibida de acuerdo a la resolución 9.70. Pese a las protestas de los agricultores, argumentando que ésta resolución no fue conocida por ellos, el arroz fue decomisado y arrojado en un relleno sanitario en la cercana ciudad de Neiva. Tanto los agricultores que guardaban su producto para reutilizarlo en la próxima siembra, cuanto las personas que secaban arroz, fueron judicializados y multados.⁵⁰

Desde la resolución el ICA había incautado en cinco departamentos de Colombia, más de dos millones de toneladas de diferentes semillas, de estas más del 50% de arroz. Muchos campesinos han sido arrestados, con penas de 4 a 8 años de prisión, con la imposibilidad de pagar multas tan altas, además de la confiscación de sus productos.

⁵⁰ Ver documental “9.70” realizado por Victoria Solano, año 2012, que denuncia la aplicación de la resolución 9.70 y caso de Campo Alegre, disponible en : http://www.youtube.com/watch?v=utY5o_JCjYc

Sin embargo muy pronto empezaron a aparecer también las protestas y grandes movilizaciones de campesinos que llevaron inclusive a un Paro Agrario en Agosto y Septiembre del año 2013, y que obligaron al Presidente Juan Manuel Santos a *congelar* la resolución por dos años, lo cual alivia temporalmente, pero no resuelve la cuestión para los agricultores, ya que no se ha eliminado la resolución. Ochenta organizaciones indígenas, afrocolombianas campesinas y sociales provenientes de todo el país, se reunieron en octubre del 2013 en el Primer Encuentro de Semillas Libres y adoptaron una posición de rechazo frente a nuevos Proyectos de control de semillas ICA.

Por otro lado, hay que recordar también que en el *Acuerdo Comercial Multipartes* firmado por Perú y Colombia y la Unión Europea en el año 2012, en vigencia desde Agosto del año 2013, estos países han consentido su adhesión al Convenio UPOV 91, como lo hicieron con el TLC. El *convenio UPOV 91* reconoce derechos al *obtentor* sobre el producto: a) el material de reproducción o de multiplicación vegetativa, el producto de la cosecha, incluidas partes enteras y partes de plantas, todo producto fabricado directamente a partir del producto de la cosecha.

Es decir, a través del *Acuerdo Multipartes* y la aceptación del Convenio UPOV91, Colombia y Perú han concedido mayor poder a las empresas que controlan el mercado de semillas. De las diez empresas transnacionales que controlan el mercado mundial, tres son europeas: Bayer de Alemania, Limagrain de Francia y RijkZwaan de Holanda, las otras grandes son Monsanto, DuPont y Syngenta.

La propiedad intelectual sobre las semillas está eliminando la capacidad de los campesinos de mantener sus semillas criollas y nativas para producir sus propios alimentos y se ven condenados,

inclusive, a utilizar semillas genéticamente modificadas, con los riesgos de contaminación de sus cultivos tradicionales, como ya viene sucediendo con algunos países de América Latina.

5.2. El Acuerdo Comercial Multipartes de la UE con Perú: riesgos para la agricultura y los pequeños productores lecheros

El *Acuerdo Comercial Multipartes* que Perú conjuntamente con Colombia, firmaron en el año 2012 con la UE, al igual que el TLC con EE.UU. también tendría impactos negativos para la economía peruana. Para la industria nacional y los pequeños y microempresarios, pero también para el sector agrícola, sobre todo para los medianos y pequeños productores.

En el intercambio comercial de productos agrícolas y alimentos, la competencia entre europeos y peruanos será muy desigual. La coordinadora ejecutiva de la Red Peruana por una Globalización con Equidad (RedGE) Alejandra Alayza, señala como uno de los puntos desfavorables, el hecho que la UE mantendrá los subsidios que otorga a sus productores⁵¹. La UE a través de su política de subvenciones agrícolas denominada *Política Agrícola Común PAC*, dirigida principalmente a grandes terratenientes y agroexportadores europeos, destinó el año 2013, 40% del presupuesto de la Unión Europea, es decir 80 mil millones de dólares anuales, para subsidios.⁵²

Mientras que los productores agrícolas peruanos no reciben subsidios y por lo tanto no podrán competir en igualdad de

⁵¹ Alayza Alexandra, <http://www.larepublica.pe/columnistas/globalizaciones>

⁵² Ver video Para entender por qué No al TLC Ecuador-UE, Meneses, Eduardo, Ester, André. Universidad Popular del Buen Vivir., em Ecuador Decide. <http://ecuadordecide-notlc.blogspot.com/>

condiciones con las empresas industriales europeas que procesan alimentos. Perú ha conseguido mantener salvaguardias y limitaciones a las importaciones y franjas de precios para algunos alimentos y por un plazo determinado, pero la UE no se ha comprometido con plazos o medidas concretas a reducir o eliminar dichos subsidios. Esto obviamente, generará una competencia desigual entre productores agrícolas que impactará sobre todo en los pequeños, con el riesgo destruir la producción nacional y aumentar el desempleo en el campo.

Hay que recordar que la Unión Europea es uno de los mayores exportadores de productos alimenticios elaborados, como leche y sus derivados, carnes (pollo, chanco), granos, cereales, verduras, principalmente. Para Alejandra Alayza, por ejemplo, uno de los puntos más sensibles en el acuerdo con Perú entre otros, será para los productos lácteos. Pese a que la UE mantiene subsidios a la exportación de lácteos, el Perú aceptó eliminar el Sistema de Franja de Precios en un largo plazo de desgravación, para algunas partidas. Según la RedGE, un productor lechero de la UE recibe un subsidio de US\$ 10 por cada res en etapa de producción. El compromiso asumido por Perú de eliminar la Franja de Precios para los lácteos constituye una competencia desleal para los productores peruanos. Así se desprotege la producción nacional de leche fresca frente a una importación masiva de leche en polvo.⁵³

Por el contrario, similar que otros países de América Latina, los que se beneficiarán con los TLC con EE.UU. y la UE, serían los agroexportadores peruanos de productos primarios como azúcar y frutas (banano principalmente) y las transnacionales que extraen minerales e hidrocarburos, generando una gran presión sobre los

⁵³ Alayza, Alejandra, <http://www.larepublica.pe/columnistas/globalizaciones>,

recursos naturales principalmente sobre la tierra y el agua, provocando una mayor reprimarización de la economía peruana.

En el *Acuerdo Comercial Multipartes* con la UE, con algunas restricciones, el Perú prácticamente liberaliza el mercado de tierras y aguas, que favorece básicamente a las necesidades del capital transnacional. El país acordó establecer un área de 50 Kilómetros en zona de frontera donde no habría un mercado de tierras y agua, sin embargo el resto del territorio sería de libre acceso para los inversionistas.

Es decir, serán territorios donde los inversionistas transnacionales podrán expandir sus negocios hacia otras actividades extractivas, además de la minería, plantaciones de palma aceitera y caña de azúcar para agrocombustibles y monocultivos de exportación, en perjuicio y disminución de la producción de alimentos, lo cual llevará mayores niveles de deterioro de los recursos naturales, deforestación y pérdida de biodiversidad, desplazamiento de pequeños productores principalmente de comunidades indígenas, cuyo resultado a corto plazo sería el aumento del desempleo y los niveles de pobreza en el área rural, la migración y principalmente la inseguridad alimentaria y el incremento e intensificación de los conflictos sociales, que en la actualidad ya ocurren en Perú, por causa de la megaminería transnacional. (Acuerdos Comerciales de la Unión Europea con Centroamérica, Colombia y Perú, obstáculos para el desarrollo sostenible, 2011).

5.3. El TLC de México con la UE: protege los intereses de Nestlé y perjudica a los medianos y pequeños caficultores

El proceso de negociación del TLC en México recibió muchas críticas de parte de las organizaciones de la Sociedad Civil y de

legisladores, porque no tuvieron su participación, así como tampoco una intervención de la legislatura en la revisión de los acuerdos que se iban alcanzando. Las críticas estuvieron enfocadas en destacar las asimetrías entre las economías de México y la UE y por ello la necesidad de adoptar medidas alternativas y compensatorias para enfrentar los impactos negativos y desigualdades estructurales prevalecientes en la economía mexicana, entre otros aspectos.

Si se compara ambas agriculturas se tiene que la superficie agrícola de la UE, son 137 millones de hectáreas, mientras que la de México es 21 millones de hectáreas; los agricultores europeos a través de la PAC-Política de Subvenciones Agrícolas, reciben subsidios mucho mayores que los agricultores mexicanos; la agricultura europea es modernizada y tecnificada, mientras que en la mexicana conviven una agricultura tecnificada dirigida a la exportación y una agricultura campesina tradicional productora sobre todo de granos básicos para el mercado interno o para el autoconsumo, que cubre la mayoría de unidades productivas agrícolas en el sector rural. México es uno de los principales importadores mundiales de alimentos y la UE es un gigante agro exportador de productos con alto valor agregado, sobre todo de alimentos elaborados. Así mismo México es exportador de productos alimenticios frescos, frágiles y perecederos (La reconquista europea, 2011 p.148).

Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, se han agravado los problemas estructurales en el sector rural mexicano y la agricultura ha quedado muy lejos de ser un motor de exportación y nivelación de la balanza comercial, menos aún que se haya convertido en un promotor del desarrollo del campo, como se prometía al suscribirlo. La puesta en vigencia del TLCUM, ya encontró a los pequeños agricultores campesinos productores de granos, carne y oleaginosas, severamente perjudicados por el TLCAN, con los

productores de todo tipo de carnes quebrados por la desgravación total de importaciones, entre otras cosas. (La reconquista europea, 2011, p 149)

Los beneficiarios del TLC y del TLCUEM en México, en realidad han sido los grandes exportadores de frutas, hortalizas, miel, flores, café, tequila, mezcal, productos cárnicos, conservas alimenticias, especias, jugos concentrados, productos orgánicos y vinos de mesa, entre otros. Mientras tanto los medianos y pequeños productores agrícolas, que no pueden competir con los grandes terratenientes y exportadores, han tenido un retroceso y un severo impacto en sus economías.

Los pequeños agricultores que dependen de sus actividades en la parcela para generar los ingresos familiares, han sufrido un constante y profundo empobrecimiento que los ha forzado, o bien a emplearse como mano de obra asalariada en las grandes propiedades agroexportadoras, o han optado por vender sus parcelas y migrar a las grandes ciudades a realizar trabajo informal o han emigrado hacia los EE.UU, con el consecuente abandono del campo mexicano.

Como es conocido, en el mercado de una supuesta *libre competencia*, son siempre las empresas transnacionales las ganadoras y los perjudicados los pequeños agricultores. Un ejemplo de ésta competencia entre desiguales, es la que se origina entre una de las mayores compañías transnacionales suizas, la Nestlé, y los productores cafetaleros mexicanos. Nestlé instalada en México es la principal procesadora de café soluble, la primera compradora de cacao y la tercera compradora de leche en México.

Con la entrada en vigor del TLCUEM, en México se eliminaron todos los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos y otros productos, situación que fue aprovechada

por ésta multinacional para aumentar sus inversiones en México, producir café soluble a bajo costo para vendérselo al principal comprador en el mundo, los EE.UU, con enormes márgenes de ganancia. (La reconquista europea, 2011, p 163).

La principal “ventaja competitiva” de Nestlé es la utilización de la variedad de café *robusta*, de menor calidad y precio, con el que produce su café soluble *Nescafé*. Para los caficultores nacionales no es rentable aumentar la producción de café *robusta* porque los costos de producción son más altos que en otros países. Lo más conveniente sería mejorar la calidad del café de exportación de la variedad *arábiga*, que es de mayor calidad y precio y que la cultivan la mayoría de caficultores mexicanos, el 93%.

A pesar de ello, el Estado mexicano ha decidido aumentar la producción de *café robusta*, entregando a los caficultores variedades mejoradas de ésta, fomentando así el monocultivo de una variedad específica de café por ser más productiva de menor costo, pero de menor calidad. Quién se beneficia de estas políticas gubernamentales es la transnacional Nestlé, porque su intención es reducir sus importaciones de café robusta y contar con cafés baratos en el propio territorio mexicano, que le faciliten el procesamiento de su café soluble y por ende incrementar su producción, ventas y ganancias.

Por el contrario y debido a estas políticas públicas implementadas por el gobierno con la entrada en vigor del TLCUEM, la gran mayoría de productores de café *arábiga*, algunos de ellos productores de café orgánico, están siendo perjudicados, ya que no tienen ningún apoyo estatal para mejorar sus cultivos y calidad de su café, porque ésta no es rentable para Nestlé. La política pública beneficiado prioritariamente al sector privado, a productores con mayor capacidad económica y extensión de tierra, o a las empresas transnacionales como Nestlé. Estos caficultores

se han visto forzados en algunos casos a cambiar sus cultivos a la variedad *robusta*, o a abandonar sus tierras y dedicarse a otra actividad, con el riesgo cierto que aumente el desempleo en el campo y se incremente la migración hacia las grandes ciudades, o hacia EE.UU (La Reconquista Europea, 2011, p 164).

La empresa Nestlé además, intenta introducir a México café transgénico y para ello, en el año 2010, ha solicitado la aprobación de una patente de ese café. Si ésta se certifica, se verían afectados 480 000 pequeños productores de *café arábica* y cerca de 500 organizaciones indígenas, -muchas de ellas productoras de café orgánico -, por el peligro cierto de contaminación de sus cafetales y la pérdida de los sellos de producción orgánica, que les impediría continuar exportando y con ello, la afectación grave de su principal fuente de ingresos. Hay que anotar que México, es el primer productor mundial de café orgánico.

En el Estado de Oaxaca, una zona de alta población indígena dedicada en gran medida al cultivo de *café arábica*, a pesar que éste contribuye a la entrada de divisas por la exportación, las familias cafetaleras viven en extrema pobreza, por causa de estas reformas económicas por la liberación comercial, la inestabilidad de los precios internacionales del café, la falta de apoyo del Estado. Esto ha obligado a muchos productores de café a destruir sus cafetales para dedicarlos al cultivo de maíz que ya no lo pueden comprar por falta de ingresos suficientes, pero también a talar árboles maderables para venderlos con el fin de obtener ingresos adicionales para alimentar a sus familias, lo cual está causando graves daños ecológicos en la zona.

5.4. El Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica: beneficia a exportadores de agro combustible y profundiza la inseguridad alimentaria en Guatemala

Frente a la crisis energética que atraviesan los países capitalistas más desarrollados, por el incremento de los precios del petróleo, EE.UU. y la UE, están buscando energías alternativas, que si bien no sustituyen al petróleo, disminuyen un tanto su dependencia. Es así como estos países buscan asegurar su abastecimiento energético con la elaboración de los llamados biocombustibles, también llamados agrocombustibles, que se producen a partir de biomasa (Acuerdos de Asociación Europa-América latina, 2010).

La UE es la que más agrocombustibles demanda, por ello es la que más promueve la producción de los mismos en los países menos desarrollados, debido a que los costos de producción en esos países son más bajos, en relación con los países desarrollados. Un ejemplo de ello es Brasil, que produce y exporta hacia la UE y EE.UU., desde hace mucho tiempo, etanol elaborado a base de caña de azúcar.

Uno de los países centroamericanos, Guatemala está expandiendo vertiginosamente la producción y oferta de agrocombustibles basados en caña de azúcar, palma africana y piñón (para agro diésel), debido principalmente a la creciente demanda mundial de ese producto, desde EE.UU., pero sobre todo desde Europa. Se estima que el mercado de etanol ha crecido en los últimos años a un ritmo del 10% anual y se espera que continúe creciendo aceleradamente en los próximos años.

Por ello los grandes agroexportadores guatemaltecos, han incrementado significativamente los monocultivos de caña de azúcar y palma africana y han ocupado grandes extensiones de

tierra las más más ricas y fértiles, deforestando grandes extensiones de bosques, lo cual se ha tornado en un verdadero proceso de reconcentración de tierra para el agronegocio de combustibles de exportación. En Guatemala la superficie sembrada de palma sobrepasa las 120 000 hectáreas, siendo que este cultivo ha crecido el 590% en los últimos 12 años, lo cual ha provocado cambios radicales en el uso del suelo en Guatemala.

Los efectos de los monocultivos de palma y caña sobre los pequeños campesinos indígenas, sobre el medio ambiente y sobre la seguridad y soberanía alimentaria son desastrosos. En primer lugar se ha producido una verdadera competencia por las tierras y el agua, en beneficio de los grandes terratenientes y exportadores que se apropian de diferentes maneras, de las mejores tierras, de los bosques y los ríos para expandir sus plantaciones y producción de agrocombustibles, mientras que los pequeños campesinos productores de alimentos, han sido despojados de sus tierras y del agua, poniendo en riesgo su seguridad alimentaria y su sobrevivencia.

Los impactos sobre el medio ambiente son también enormes, grandes extensiones de bosque han sido deforestados para dar paso a las plantaciones de caña y palma, los ríos y humedales han sido tomados por las empresas agroexportadoras, quienes han desviado sus cursos, han construido represas, dejando a las comunidades sin el líquido vital, además de contaminar los ríos con los desechos y las aguas residuales que salen del proceso de producción de los agrocombustibles.⁵⁴

Cada día decrecen las áreas de siembra para alimentos especialmente para granos básicos como el maíz y el fréjol, que

⁵⁴ Ver documental *Aj Ral Ch' och' (Los hijos-as de la tierra). Despojo y resistencia en la Guatemala del Siglo XXI*, Alvaro Revenga, 2012. Disponible en: <http://www.youtube.com/watch?v=rgpEvC94OM0>

son la dieta básica de la mayoría de la población en Guatemala y aumentan las plantaciones de caña y palma, situación que ha creado una verdadera situación de inseguridad alimentaria en Guatemala, reconocida inclusive por la ONU en el año 2006, quienes señalan que en Guatemala se están violando los derechos a la alimentación de la mayoría de la población sobre todo de los más pobres.

Guatemala exhibe tasas vergonzosas de desnutrición infantil que alcanzan el 50%, la más alta de toda América Latina. En Guatemala más del 70% de la población trabaja en actividades agropecuarias, es por ello que el hambre está relacionada directamente con la falta de tierras o de su acaparamiento por parte de las empresas agroexportadoras. En Guatemala el 1% de la oligarquía terrateniente agroexportadora, acapara el 80% de la tierra cultivable, uno de los porcentajes más altos en América latina y en el mundo.

Esta situación ha creado una conflictividad social creciente en las zonas donde se asientan las empresas palmicultoras y cañicultoras, ya que algunas comunidades y pueblos indígenas han decidido luchar por sus tierras ocupándolas, lo que ha causado una fuerte represión policial para desalojarlas e inclusive la muerte de sus líderes, como sucedió con las comunidades indígenas del Pueblo Maya Q'eqchi', asentadas en el Valle Polochic, Alta Verapaz, en marzo del 2011. En este Valle se asienta una de las mayores destilerías de agrocombustibles, la ChabilUtzaj, cuyo propietario la familia Widman, de origen alemán, ha acaparado 4500 hectáreas de tierra para monocultivos de caña de azúcar.⁵⁵

⁵⁵ ibídem

La situación de desigualdad e iniquidad en el área rural en Guatemala, se ahonda y se ahondará más con la apertura comercial y los Tratados de libre comercio. Los productores locales de agrocombustibles, en alianza con las empresas transnacionales, han apostado al *Acuerdo de Asociación con la Unión Europea*, como es el mecanismo idóneo para ingresar al mercado europeo con preferencias arancelarias para los agrocombustibles. La UE por su lado ve en este tipo de acuerdos comerciales, la puerta abierta para tener acceso a los recursos naturales y reconvertir la economía Guatemalteca en función de sus intereses y demanda de combustibles supuestamente “verdes”, a costa de causar daños ambientales irreversibles y condenar al pueblo guatemalteco a una situación mayor de inseguridad alimentaria, desnutrición y profundización de los niveles de pobreza de la mayoría de la población.

VI. La protección de inversiones en los TLC y TBI atentan contra la soberanía nacional

En los acuerdos comerciales sean estos multilaterales y bilaterales, así como en los Tratados Bilaterales sobre Inversiones TBI que los países del Sur suscriben con los países desarrollados, se establecen un conjunto de condiciones, medidas y reglas para asegurar protección plena de las *inversiones* de las empresas extranjeras.

Es común la inclusión de cláusulas como aquellas de *nación más favorecida, trato nacional, trato justo y equitativo, prohibición de requerimientos de desempeño, libre flujo de capitales o prohibición de restricciones a la repatriación de ganancias y movimientos de capital, amplia definición de derechos para inversionistas, prohibición de expropiaciones de bienes sin compensación*, todos ellos incluidos en el TLCAN, TLCUEM y los Tratados Bilaterales de Inversión en México, por citar un ejemplo.⁵⁶

El *Acuerdo Comercial Multipartes Colombia, Perú-UE*, define como inversionista...*a cualquier persona natural o jurídica que intenta*

⁵⁶ Villamar Alejandro, *Sobre el impacto de las reglas sobre inversiones y servicios del TLCUEM, a la luz de 16 años de experiencia en México*, en *Acuerdos de Asociación Europa-América Latina ¿Socios privilegiados o Tratados de Libre Comercio?*, BirgitDaiber ed., 2010.

*realizar mediante acciones concretas, está realizando o ha realizado una actividad económica (...) mediante la constitución de un establecimiento.*⁵⁷

En este Acuerdo, así como en la mayoría de tratados con la Unión Europea, consta la cláusula de *trato no menos favorable*, es decir *trato nacional*, bajo el cual ninguna empresa nacional sea ésta estatal o privada, podrá gozar de ventajas frente a las empresas europeas. En el mejor de los casos, las empresas europeas tendrán las mismas condiciones que las nacionales. Así mismo bajo la regla de *nación más favorecida*, se prohíbe a los gobiernos instaurar políticas que a su vez establezcan tratos especiales con alguna nación en particular, sin que se dé el mismo al país con el que se tiene el TLC o TBI.

Así mismo en el *Acuerdo Comercial Multipartes Colombia, Perú-UE* se establece la prohibición de exigir *requisitos de desempeño* es decir regulaciones gubernamentales que exijan altos niveles de calidad ambiental para precautelar la salud pública, o algún beneficio para los consumidores o mejoras específicas, así como reglas de inversión, importaciones o compras gubernamentales. La exigencia de la calidad podría declararse como innecesarias por los tribunales de arbitraje.⁵⁸

Los TLC hacen un uso arbitrario del concepto de *discriminación*. Bajo el principio de *trato nacional* para las compañías extranjeras *ningún país puede hacer uso de la discriminación para favorecer a una empresa nacional*, renunciando a cualquier criterio de desarrollo regional o sectorial. Este es el mecanismo que se ha usado para la privatización de servicios y empresas públicas, y pueden ser causal para casos de arbitraje si una empresa

⁵⁷ Acuerdo Comercial Multipartes Colombia-Perú UE. Título Comercio de Servicios, establecimiento y Comercio Electrónico, Art. 110, definiciones.

⁵⁸ Resistencia N° 49. Boletín de la Red OILWATCH, Septiembre 2004

transnacional considera que se está discriminando a favor de una empresa nacional, inclusive de una empresa estatal.⁵⁹

En el Acuerdo Multipartes Colombia, Perú-UE, entre otros aspectos, se estipula claramente este principio...*el desarrollo de un clima conducente a un creciente flujo de inversiones y en particular, la mejora de las condiciones de establecimiento entre las Partes en virtud del principio de no discriminación.*⁶⁰

Todos estos tratados y acuerdos como señalábamos anteriormente, buscan básicamente proteger a las empresas extranjeras inversionistas, para ello prevén también que para la solución de las disputas comerciales que casi siempre surgen entre *Partes*, se utilicen espacios de arbitraje y resolución de controversias internacionales.⁶¹

Las empresas transnacionales argumentan que las legislaciones nacionales son discriminatorias y un obstáculo para garantizar sus inversiones y lucros, por lo que necesitan una salida jurídica alternativa, donde primen los derechos comerciales por sobre los otros derechos. Por ejemplo ven como obstáculo para sus inversiones la legislación en materia laboral, ambiental, de pueblos indígenas y derechos humanos, e inclusive la legislación tributaria es vista como un inconveniente. A través de estos mecanismos de arbitraje internacional, los Estados Nacionales pierden soberanía jurídica y pasan a depender de las decisiones que terceros toman sobre casos que deberían ser tratados internamente.

El arbitraje se constituye una suerte de globalización, transnacionalización y privatización del sistema judicial, en el que

⁵⁹ *Ibíd.*

⁶⁰ Acuerdo Comercial Multipartes Colombia-Perú UE. Disposiciones iniciales. Capítulo 2. Disposiciones generales. Art 4.

⁶¹ Resistencia N° 49. Boletín de la Red OILWATCH, Septiembre 2004

la empresa privada dicta las normas. Los arbitrajes forman también parte de la estrategia para debilitar a los estados del Sur y las soberanías nacionales (en este caso la soberanía jurídica). Esto se garantiza y fortalece a través de los distintos acuerdos de libre comercio y los TBI.

De los distintos tribunales de resolución de conflictos, el más eficiente según el punto de vista de las empresas es el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones- CIADI del Banco Mundial. Las empresas consideran que si el fallo de este tribunal les es favorable a ellas, el Banco Mundial tiene mecanismos bien establecidos para que los Estados apliquen dicho fallo, como condicionarles un crédito por ejemplo.

En lo que respecta a los Tratados Bilaterales de Inversión TBI, estos proporcionan mayor protección a las empresas extranjeras que el mismo derecho internacional. Según la ex ministra coordinadora de Política Económica del presente Gobierno, Katiuska King...*Los TBI son tratados unilaterales de imposición de intereses transnacionales que se van contra la doctrina Calvo que establece que las diferencias legales con empresas extranjeras se realicen de acuerdo a la jurisdicción nacional. Se renuncia a la legislación nacional bajo la lógica de que los capitales les hacen un favor a los países al invertir en sus países, cuando en verdad estos instrumentos restan margen de maniobra de política pública y ponen los intereses nacionales al servicio del gran capital.*⁶²

El Ecuador a partir de 1993, ha firmado veintitrés (23) TBI, con diferentes países especialmente con países desarrollados como EE.UU., Canadá, Francia, Alemania, Reino Unido, Finlandia, Suecia, entre otros; precisamente en la época en que los gobiernos de

⁶² El CIADI y sus fallos contra los países: TBI instrumentos de dominación del capital transnacional <http://www.katiuskaking.com/2013/01/30/el-ciadi-y-sus-fallos-contra-los-paises-tbi-instrumentos-de-dominacion-del-capital-transnacional/>

turno, pero sobre todo el gobierno de Sixto Durán Ballén, intentaban la implementación del modelo neoliberal en el Ecuador.

Amparados por los TBI, muchas empresas transnacionales, la mayoría relacionadas con la actividad extractiva de hidrocarburos, minería, energía eléctrica, para resolver las controversias y conflictos, han llevado al Estado ecuatoriano en la última década, frente a los tribunales internacionales como el CIADI principalmente. Desde el año 2001, hasta la presente el Ecuador ha sido demandado en 28 ocasiones, de las cuales 17 demandas han sido concluidas con laudos a favor y en contra del Estado y se mantienen abiertas demandas en 11 casos.

Entre otros casos abiertos y en proceso de arbitraje, se encuentran los que el Ecuador mantiene con las empresas petroleras Chevrón, Occidental, Perenco, Murphy Exploration, Burlington y también con empresas mineras como Cooper Mesa, Zamora Gold, RSM, entre las principales. Las demandas de los casos más relevantes, tienen como hilo conductor la presunta violación de los TBI suscritos por Ecuador con EE.UU. y otros países.

En el caso de la empresa petrolera Occidental (OXY), el CIADI lleva la demanda presentada por ésta, alegando que Ecuador violó el Tratado Bilateral de Inversiones con Estados Unidos, al declarar el 15 de mayo del 2006 la caducidad del contrato de participación del bloque 15 y de los campos Edén Yuturi y Limoncocha, en la Amazonía ecuatoriana. El CIADI falló a favor de Oxy por lo cual el Estado debería pagar 1.769,6 millones de dólares más intereses. El Ecuador presentó ante el CIADI la solicitud de anulación del laudo. Al momento del registro, la ejecución del laudo quedó suspendida.

En los casos de la Empresa petrolera francesa Perenco, demandó al Estado por 440 millones de dólares, alegando una modificación

unilateral al contrato de participación y por lo tanto violación del TBI. Perenco asociada con estadounidense Burlington fue contratista de los bloques 7, 21 y del campo Coca Payamino, áreas que abandonaron súbitamente en julio del año 2009, razón por la cual el Estado declaró la caducidad de los contratos. Frente a la demanda en diciembre de 2011, Ecuador contrademandó a la empresa por daño ambiental y falta de mantenimiento de las facilidades de los bloques petroleros, con una cuantificación aproximada de 2 mil millones. Este caso se encuentra activo y en proceso de arbitraje.

Otro caso en proceso de arbitraje es el de la empresa petrolera estadounidense Burlington que demandó al Estado ecuatoriano, argumentando la modificación unilateral del contrato y una supuesta expropiación de los bloques petroleros que operaban en el Ecuador. Luego de iniciado el arbitraje, Burlington retiró los reclamos contractuales, basando su reclamo solo en violaciones al TBI. A partir del año 2006, como efecto de la subida los precios internacionales del barril de petróleo, el Estado ecuatoriano introdujo reformas a la Ley de Hidrocarburos (Ley 042), con el fin de corregir el desequilibrio que se produjo en los contratos, generando ganancias injustificadas a favor de las compañías en perjuicio de la República. Para la petrolera Burlington, la Ley 42-2006 modificó la participación de la contratista, violando cláusulas contractuales y el TBI.

Un caso de demanda, que ha sido conocido ampliamente en el contexto internacional es el que Chevron (antes Texaco), hizo contra el Ecuador, según el cual la demandante acusa al país de haber incumplido el TBI con EE.UU, además de un perjuicio y daño a la moral por haber inculcado a la petrolera estadounidense y no a Petroecuador quien legalmente tiene la responsabilidad de remediación ambiental en la Amazonía. Chevron-Exaco alegó una supuesta *denegación de justicia* por cuanto a su juicio en el

proceso en la Corte de Sucumbíos se presentaron actos de corrupción de los demandantes, los jueces, el Estado y peritos; por lo tanto el Ecuador sería responsable de cualquier monto que se le pretenda cobrar por la sentencia del caso Lago Agrio. El Ecuador ha levantado una campaña internacional *La mano sucia de Chevron*, para demostrar los daños, sobre todo daños ambientales, que Texaco (hoy Chevron) dejó en la Amazonía, durante sus 26 años de explotación petrolera.

La falta de transparencia de los tribunales de arbitraje ya sea del CIADI,

El Ecuador ha tenido que destinar enormes recursos económicos para afrontar las demandas, tanto para cancelar los laudos que el CIADI y otros tribunales le obligan hacer, cuanto la contratación de *buffets* de abogados internacionales para la defensa en la demandas. De acuerdo a un informe de la Procuraduría General del Estado, cerca de USD 90 millones destinó el Gobierno actual, entre los años 2007 y 2012, solo al pago de abogados internacionales y viáticos, como parte de la defensa en 19 demandas que enfrenta el Ecuador en tribunales extranjeros, cuyas resoluciones en general no han sido favorables al país.

En la Asamblea Nacional en funciones el Ejecutivo logró que cuatro TBI sean denunciados (Alemania, Reino Unido, Francia, Suecia), habiendo sido solicitado el trámite de autorización de denuncia de los TBI vigentes con 13 naciones, sin embargo estos trámites no han avanzado en la mencionada denuncia y por lo tanto estos TBI se encuentran en vigencia. Respecto a esta paralización de los trámites, hay algunas voces dentro del país que señalan la presunción de que las autoridades ecuatorianas negociaron una no denuncia de los TBI, para mantener vigente la posibilidad de la firma del *Acuerdo Multipartes* con la Unión Europea.

⁶³ *Ibíd.*

El gobierno actual creó en Junio del año 2013, la denominada *Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones CAITISA*, adscrita a la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, para revisar los TBI, pero todavía se encuentra en el proceso de revisión de los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, Alberto. El agua, un derecho humano no un negocio. Ecoportal, 2010.

Acuerdos Comerciales de la Unión Europea con Centroamérica, Colombia y Perú: obstáculos para el desarrollo sostenible. ALOP, APRODEV, OidhAC, CIFCA, Grupo Sur, con el apoyo de OXFAM, 2011.

ACUERDOS CON LA UNION EUROPEA ¿Firmar la renuncia a la soberanía nacional? Documentos de análisis, Grain, 2008. <http://www.grain.org>.

Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica ¿imposición neoliberal o diálogo político? Documento de posición política Amigos de la Tierra América Latina y el Caribe. CEIBA. Enero 2008.

Análisis comparativo entre la Constitución ecuatoriana, el TLC Colombia-Perú con la UE, y otros elementos. LA RECONQUISTA EUROPEA. Ecuador Decide. 2013

Boletín de la Red OILWATCH, Los recursos de arbitraje y la globalización de la economía. RESISTENCIA N° 49, Septiembre 2004.

Brassel, Frank e Hidalgo, Francisco Editores. Libre comercio y lácteos: la producción de leche en el Ecuador entre el mercado nacional y la globalización, S I P A E, 2007.

Carvajal, Doreen, Stephen Castle. European subsidies stray from the farm. New York Times. 16 Julio 2009.

Castillo, Susana. Análisis comparativo entre la Constitución ecuatoriana, el TLC Colombia-Perú con la UE y otros elementos. ¿Qué tipo de acuerdo firmaría Ecuador con Europa? En: La reconquista europea. Ecuador Decide. Quito. 2013.

Cepeda, Darío. Cuando las manos hacen el racimo: condiciones de producción y trabajo del banano en Ecuador. En ¿Agroindustria y Soberanía Alimentaria? Hacia una Ley de Agroindustria y Empleo Rural. SIPAE. 2011.

Documental: Aj Ral Ch' och' (Los hijos-as de la tierra). Despojo y resistencia en la Guatemala del Siglo XXI, Álvaro Revenga. Producción IDEAR-CONGCOOP y Caracol Producciones2012. Disponible en: <http://www.youtube.com/watch?v=rgpEvC94OM0>

Documental "9.70", realizado por Victoria Solano, 2012. Disponible en: http://www.youtube.com/watch?v=utY5o_JCjYc

Farm Subsidy.org 2009 Millonarios.<http://capreform.eu/2009-data-harvest/>

Foro de Recursos Hídricos. El despojo del agua y la necesidad de una transformación urgente, 2008.

Fritz, Thomas. Globalizar el Hambre. Seguridad Alimentaria y Política Agrícola Común (PAC). Estudio realizado para el Transnational Institute, 2012.

George, Susan. Introducción a Los acuerdos de inversiones de la UE en la era del Tratado de Lisboa. 2010.

High Level Group on the Competitiveness of the Agro-food Industry. "Report on the Competitiveness of the European Agro-food Industry. European Commission, Enterprise and Industry Directorate General, 17 de Marzo 2009, HLG.007.

Kaczmarek, Michael. EU Agrargeld: Topverdiener, Intransparent Korruption. Euractiv.de 6 de mayo 2010.

López García, Daniel. La Reforma de la PAC 2014-2020: más mercado, más miseria, menos agricultores/as. Prólogo al informe Globalizar el hambre. 2012

Maldonado, Adolfo y Martínez, Ana María, Impacto de las fumigaciones aéreas en las bananeras de las Ramas- Salitre-Guayas, 2007.

Moncada, Martha, Tras el invernadero: un análisis de la industria florícola ecuatoriana desde el enfoque de la economía ecológica. Maestría en Economía. FLACSO sede Ecuador, Quito, 2005.

Moreddu, Catherine. Distribution of Support and Income in Agriculture. OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers No. 46. OECD 2011, Annex C.

Pengue, Walter, Curso de Ecología Política. Clase 7. Deuda Ecológica y Agua Virtual. Grupo de Ecología y Paisaje. Universidad de Buenos Aires, 2008.

Rodríguez Mario, Impactos del Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica: el caso de la biodiversidad y los agrocombustibles en Guatemala, en Acuerdos de Asociación Europa-América Latina ¿Socios privilegiados o Tratados de Libre Comercio?, BirgitDaiver editora, 2010.

Sandoval Areli et. Al, *El TLCUEM y la cadena agrícola del café en Oaxaca*, en LA RECONQUISTA EUROPEA: Balance a 10 años del Acuerdo Global México-UE. Ecuador decide, Red mexicana de acción frente al libre comercio-RMALC, Universidad de Guayaquil, Ecuador, 2011.

Soto Lizbeth, Soto César, *Nestlé en México: repercusiones para los productores mexicanos de café*, en LA RECONQUISTA EUROPEA: Balance a 10 años del Acuerdo Global México-UE. Ecuador decide, Red mexicana de acción frente al libre comercio-RMALC, Universidad de Guayaquil, Ecuador, 2011.

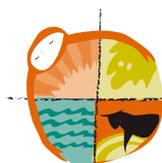
Zapatta Alex. Ecuador: Consumo de agua en la agroindustria ecuatoriana. Global, 2009.
<http://www.gloobal.net/iepala/gloobal/fichas/ficha.php?id=11543&entidad=Textos&html=1>

VUELVEN LAS CARABELAS. La verdad sobre el Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea, 2008. www.recalca.org.co

El presente estudio busca facilitar información que abra la reflexión y discusión sobre posibles impactos en el sector campesino por la puesta en marcha de un Tratado Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

Heifer Ecuador trabaja más de 20 años con sectores campesinos e indígenas del Ecuador.

Creemos que siendo este, un sector clave que garantiza el alimento para l@s ecuatorianos, debe ser informado y generarse espacios para que aporten con su opinión, en este tema que directamente les afecta.



Fundación Heifer
Ecuador