

Título:

¿Por qué América Latina no debe firmar los Acuerdos de Asociación con la Unión Europea? (Parte I)

Autor:

Decio Machado // Quito (Ecuador)

Texto:

Los Acuerdos de Asociación (AdA) impulsados por la Unión Europea (UE) son instrumentos jurídicos que buscan en teoría el *“fortalecimiento de las relaciones entre las partes contratantes, basándose en los principios de reciprocidad y de intereses comunes”*, contemplando tres apartados básicos: la institucionalización del diálogo político, el reforzamiento y ampliación de la cooperación, y el fortalecimiento de las relaciones económicas y comerciales a través de la liberalización del comercio.

Sin embargo, tanto la experiencia mexicana como la chilena, muestran la preponderancia de los temas comerciales sobre los otros temas (1). La retórica utilizada por la UE se evidencia cuando sobre la mesa aparecen los verdaderos objetivos por los cuales se impulsa este tipo de acuerdos:

- a) Contrarrestar el peso de los EEUU en América Latina.
- b) Acelerar la liberalización amplia de los mercados latinoamericanos en materia de comercio e inversiones.
- c) Asegurar la obtención de beneficios en materia comercial y de inversiones en las áreas que se encontraban a nivel multilateral (OMC) (2).

Este artículo, evidencia que las consecuencias de la firma de los AdA promovidos por la UE responden a la misma lógica de los Tratados de Libre Comercio (TLC) impulsados por EEUU en el continente, beneficiando solo a empresas transnacionales capaces de competir en los mercados internacionales, incapacitando al Estado de promover medidas el desarrollo económico local y nacional, así como la defensa de los derechos humanos de los pueblos.

Estos hechos son visibles en países como México y Chile donde los Acuerdos ya han entrado en vigor, con el fin de observar las posibles implicaciones para América Central y la CAN, en el caso de que decidieran continuar con el proceso de negociación.

CRONOLOGIA DE LAS NEGOCIACIONES EN AMÉRICA LATINA DE LOS AdA

TABLA 1
FASES DE NEGOCIACION DE LOS AdA

FASES DE NEGOCIACION DE LOS AdA	CRONOLOGIA
México: Aprobación de la Comisión Europea (CE) Inicio de las negociaciones Firma del acuerdo Entrada en vigencia	Octubre de 1995 Noviembre de 1998 Marzo de 2000 Julio de 2000
Chile: Inicio de las negociaciones Suscripción del acuerdo Entrada en vigencia	Junio de 1999 Junio de 2000 Febrero de 2003
Mercosur: Lanzamiento de negociaciones	1999 Negociaciones en curso
Caribe: AAE países ACP-UE (Acuerdo de Cotonú) Inicio de las negociaciones UE-Caribe	Junio de 2000 Abril de 2004 Negociaciones en curso
Centroamérica (MCCA): Aprobación de la CE y mandato para negociar el AAE Inicio de las negociaciones	Mayo 2006 2006
CAN Aprobación de CE y mandato para negociar el AAE Inicio de las negociaciones	Mayo de 2006 Mayo de 2006

Fuente: Elaboración con datos de OEA-SICE y Meij, 2006.

ACCESO A MERCADOS: Industrial y Agrícola

Acceso a mercados: Sector industrial

En los AdA firmados con México y Chile, el pilar comercial impulsa el “*desarrollo económico y comercial*” de conformidad con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Por lo que se establecen medidas orientadas a la liberalización progresiva de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios (3), estableciendo áreas de libre comercio (4).

- a) **Liberalización del Comercio Bienes:** En ambos acuerdos, el período transitorio de liberalización es de 10 años a partir de la entrada en vigor de los mismos.

En materia comercial, respecto al tema agrario e industrial, para la aplicación de reducciones arancelarias se adopta el principio de consolidación del arancel aplicado, lo que significa que las reducciones arancelarias por parte de la UE sobre las importaciones originarias de México y Chile se harán sobre la base de la consolidación de las preferencias otorgadas dentro del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) (5).

Industrias en Chile

- a.) En este sector, la **eliminación de Derechos Arancelarios** en productos industriales conllevó para Chile la obligación de liberalizar inmediatamente el 91.7% (6), siendo el siguiente 4.6% a 5 años y el restante 3.7% transcurridos 7 años de la entrada en vigor del Acuerdo. A cambio, la UE liberalizó de modo inmediato el 99.8% del valor de sus importaciones de productos industriales de Chile, liberalizando el 0.2% restante al cabo de 3 años de entrada en vigor del Acuerdo.

En el ámbito de los sectores, Chile eliminó derechos arancelarios inmediatamente en los siguientes sectores: productos farmacéuticos, papel y sus manufacturas, productos siderúrgicos, maquinaria agrícola, maquinaria de construcción, equipos y aparatos médicos, tecnología de información (ITA), muebles y juguetes (7). Chile además liberalizó inmediatamente sectores de bienes de consumo (8).

Chile optó por liberalizar progresivamente (en 5 años) el sector cerámico (9), no se incluyen revestimientos cerámicos (10); pero retrasó a 5 y 7 años la liberalización de una serie de partes de vehículos.

- b.) En lo que tiene que ver con **medidas no arancelarias**, están: el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio (11); los instrumentos de defensa comercial (medidas antidumping, antisubversión y las cláusulas de salvaguardias); las Normas de Origen (Chile aceptó la totalidad del Protocolo Estándar de Normas de Origen (12), sin embargo Chile aplica modificaciones al criterio de origen para los productos de pesca, la regla del no draw-back y excepciones para ciertos productos industriales.

Consecuencias para la Industria de Chile

La creación de una zona de libre comercio ha dado lugar a que la UE obtenga un elevado superávit comercial (13).

Composición de las exportaciones de Chile a los países de la UE
Años 2002 a 2006 y primer semestre 2006 y 2007
(Cifras en millones de dólares y porcentajes)

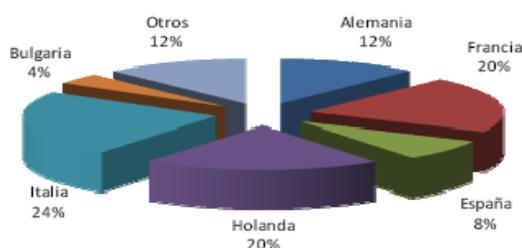
<i>Composición de las exportaciones de Chile a los países de la UE</i>	2002	2003	2004	2005	2006	<i>Enero - Junio</i>	
						2006	2007
<i>Exportaciones de cobre</i>	2.063,7	2.271,1	4.215,5	4.768,2	10.375,1	4.776,4	4.917,6
<i>UE (15 países)</i>	2.034,3	2.204,6	4.042,7	4.571,8	9.860,1	4.619,3	4.721,5
<i>Resto UE</i>	29,4	66,5	172,9	196,4	515,1	157,1	196,1
<i>Exportaciones no cobre</i>	2.273,0	2.815,1	3.841,1	4.672,1	5.523,4	2.685,6	3.228,0
<i>UE (15 países)</i>	2.251,8	2.786,1	3.795,6	4.605,8	5.342,8	2.639,9	3.187,5
<i>Resto UE</i>	21,2	29,0	45,5	66,3	180,6	45,7	40,5
<i>Total exportaciones a la UE</i>	4.336,7	5.086,2	8.056,6	9.440,3	15.898,5	7.462,0	8.145,6
<i>Exportaciones chilenas totales de cobre al mundo</i>	6.275,0	7.472,7	14.356,9	17.594,9	32.684,7	14.113,1	18.150,8
<i>Exportaciones chilenas totales no cobre al mundo</i>	11.401,3	13.154,5	17.103,2	21.656,9	25.071,9	12.115,4	14.804,9
Composición porcentual							
<i>Exportaciones de cobre a UE</i>	47,6%	44,7%	52,3%	50,5%	65,3%	64,0%	60,4%
<i>Exportaciones no cobre a UE</i>	52,4%	55,3%	47,7%	49,5%	34,7%	36,0%	39,6%
<i>Porcentaje de exportaciones totales de cobre enviadas a la UE</i>	32,9%	30,4%	29,4%	27,1%	31,7%	33,8%	27,1%
<i>Porcentaje de exportaciones totales no cobre enviadas a la UE.</i>	19,9%	21,4%	22,5%	21,6%	22,0%	22,2%	21,8%

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON. En base a estadísticas del Banco Central de Chile.

En las negociaciones con EEUU, el gobierno de Chile incluyó los temas de Singapur entre ellos propiedad intelectual (14), haciendo concesiones que inciden de forma determinante en el desarrollo humano de Chile, a cambio de obtener algunos beneficios transitorios en el terreno comercial, los cuales hasta la fecha -como lo demuestran las cifras de intercambio bilateral señaladas en el cuadro- tuvieron un escaso impacto concreto.

A simples rasgos la balanza comercial chilena muestra un alto incremento desde la entrada en vigor del Acuerdo, las cifras lo constatan. Sin embargo un análisis más cauteloso muestra una re-primarización de las exportaciones hacia el cobre, alcanzando en el 2006 el doble (10.375 millones de dólares) de lo exportado en el 2005 (4.768 millones de dólares). Por lo que la participación de las exportaciones de cobre en las exportaciones totales enviadas a la UE aumentaron un 47,6% en el 2002 hasta alcanzar un 65,3% en el 2006.

*Exportaciones chilenas de cobre a los principales países de la UE
Año 2006
(Cifras en porcentajes)*



Con esto se evidencia que la exportación chilena a la UE está centrada en minerales como el cobre (60%) en 2006, oro y plata, ciertos artículos semi-transformados de materias como cátodos y ánodos de cobre, además de pasta de madera para la fabricación de papel. Estos rubros representan el 90% de la exportación chilena hacia UE. Por su parte la UE vende a Chile productos y equipos que incorporan un alto componente tecnológico, las dos terceras partes del total pertenecen a: maquinaria mecánica, productos químicos y farmacéuticos, aparatos e instrumentos eléctricos y electrónicos, y vehículos para carretera. Con el AdA con Chile, la UE ha ganado cuota frente a otros países competidores como EEUU, Japón, Corea.

En relación a la importación que Chile hace desde los países de la UE, cabe mencionar que 7 países concentraron en el 2004 el 85% de las compras de Chile en la UE, ellos fueron Alemania 23%, el Estado español 15%, Francia 14%, Italia 12.8%, Suecia 7.6%, Holanda 6.2% e Inglaterra 6.2%. Chile importa automóviles, maquinas y aparatos mecánicos. Algo importante que hay que anotar es la importancia que representa el porcentaje del valor de las ventas de productos industriales española a Chile (97%), el desmantelamiento de la protección arancelaria de estos productos es importante, por el ahorro que significa para Chile.

En cuanto a lo que tiene que ver con el sector automotriz, Chile ha decidido retrasar la liberalización de partes de vehículos a 5 y 7 años, respondiendo al aumento de la exportación a Chile de vehículos fabricados en España, lo que favorecerá sin duda la compra de repuestos españoles.

Con ello se observó que durante los primeros 12 meses desde la entrada en vigor del AdA, España se ha beneficiado con 22 millones de euros, que los exportadores de industria española dejaron de pagar en las aduanas chilenas. Mientras que los exportadores chilenos ahorraron una mínima cantidad de 1.7 millones de euros, en cuanto a pago de aranceles de aduana.

Otro de los indicadores en Chile es el “aumento del número de empresas exportadoras nuevas (15) Pymes y Pimex” a la UE, alcanzando 817 durante el 2003 y 713 en 2004.

**Cuadro 13. EXPORTACIONES DE NUEVAS EMPRESAS
FEBRERO - ENERO : 2003; FEBRERO SEPTIEMBRE 2004**

(Cifras en dólares FOB, de cada período y n° de empresas)

	Feb 2003-Enero 2004	Feb - Sept 2004
Monto exportado por nuevas empresas	90.749.897	83.949.146
Nuevas empresas exportadoras	817	713
Total de empresas exportadoras a la Unión Europea	2.010	1.814

Fuente: Elaboración Dirección de Estudios, DIRECON (Diciembre 2004), en base a cifras de Aduana

Sin embargo, según un estudio realizado por la Superintendencia de Quiebras de Chile, se puede observar que durante los años 2000 y 2006, de las 1.202 empresas que quebraron en el período, 155 correspondieron a grandes empresas, 374 medianas, 497 pequeñas y 176 microempresas, es decir, un 80% provienen del sector Pymes. Con ello se muestra el nivel de desprotección por parte del Estado chileno, de las pequeñas y medianas industrias nacionales, y con ello la pérdida del sustento de cientos de familias chilenas. Esta es una de las consecuencias más frecuentes y graves provocadas por la liberalización del mercado a partir de la entrada en vigor del AdA Chile-UE (16).

Según Iván Vuskovic (17), presidente del organismo que las agrupa CONAPYME (Confederación Nacional de la micro, pequeña y mediana empresa de Chile), la crisis por la que están pasando las Pymes se ve hoy agudizada por la caída de los mercados, por la pérdida de poder de consumo de la población y por quiebra sistemática de los pequeños empresarios.

El gobierno chileno ha lanzado un plan de inversión que permite inyectar recursos al sector inmobiliario; además de la entrega de 3 a 4 mil millones de dólares a través del fomento productivo, es decir a través de instituciones como CORFO (Corporación de Fomento de la Producción), SERCOTEC (Servicio de Cooperación Técnica), BANCOESTADO e INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario), instituciones gubernamentales.

Según Vuskovic, la dificultad se genera cuando estas instituciones gubernamentales entregan el dinero a la banca privada para que ésta la distribuya a quienes la solicitan, pero esta opera con las lógicas de mercado, es decir presta el dinero a quienes realmente tienen solvencia para devolverla, es decir a las grandes empresas. Las Pymes quedan desprotegidas lo que tiende a fomentar su desaparición.

Industria en México

- a.) En el marco de la **eliminación de medidas arancelarias**, México firma el Nafta Parity (18), y liberaliza el 47.6% de las importaciones

industriales, a partir de 2003, suma el 5% adicional, a inicios del 2005, liberaliza el 5.6% para terminar en el 2007 liberalizando el resto de restricciones.

Los sectores liberalizados son: hidrocarburos, industria textil, el vestido, el calzado y la industria automovilística. Esta última tiene un tratamiento de excepción comprometiendo a México a reducir aranceles para automóviles del 20 al 3.3% y a eliminarlos por completo en 2003.

México también aceptó abrogar el decreto automotor el 31 de diciembre de 2003.

La UE se compromete por su parte, a liberar en los 3 primeros años el total de las importaciones provenientes de México.

Observaciones: El TLCUEM buscaba disminuir la dependencia del mercado norteamericano diversificándolo con la liberalización hacia la UE, sin embargo, solo en el 2003 el 91% de las exportaciones mexicanas tuvieron como destino final el mercado estadounidense y el 66% de las importaciones provinieron del mismo.

Consecuencias para la Industria Mexicana

La UE busco diferenciarse de los EE.UU. manteniendo un discurso donde afirmaba que el objetivo de estos acuerdos no era solo comercial, sino que al incluir componentes de cooperación y diálogo político, los acuerdos con la UE promovían el "*desarrollo regional*" en América Latina. Sin embargo las consecuencias después del TLCUEM son graves: un elevado déficit comercial, gran concentración de las inversiones, escasa generación de empleos y desnacionalización de empresas.

Basta observar el déficit comercial de México frente a la UE, pasa de 9.439 a 16.957 millones de dólares (19).

Según la Secretaria de Economía mexicana, casi el 90% de las importaciones mexicanas corresponde a bienes intermedios que no se producen en México, existe la necesidad de importar más para poder exportar, pero con un decreciente contenido de insumos locales, lo que da lugar a que la pequeña y mediana industria nacional se debilite o desaparezca.

Además se observa que la exportación mexicana se concentra en 3 productos: petróleo, vehículos y maquinaria. Esta ausencia de diversificación en la exportación, responde a la ausencia de negociación respecto a reglas de origen, que beneficiarían a los productores nacionales.

Las compras mexicanas a la UE se componen así: 59% corresponden a bienes intermedios, el 21% son bienes de capital y el 19.8% son bienes de consumo.

Estos valores revelan que la relación comercial entre México y la UE se fundamenta en un comercio intrafirmas, en el cual se importan bienes que servirán para ensamblarse en el país y redirigirse como exportaciones de las mismas firmas, ya sea para su propio mercado o para el de EEUU.

Lo que se observa sin lugar a dudas es que a raíz de la firma del TLCUEM, las empresas de la UE armaron una plataforma para ensamblar o exportar hacia EEUU, al mismo tiempo que concentran el mercado mexicano, teniendo un acceso privilegiado a recursos, infraestructura y mano de obra barata para consolidar la presencia transnacional europea.

Acceso a Mercados Agrícolas

La UE es el primer importador y segundo exportador mundial de productos agrarios y alimentarios. Estos productos representan el 10,6% de las importaciones y el 7,6% de las exportaciones totales de la UE. Los principales países proveedores de la UE son Estados Unidos, Brasil y Argentina, y sus principales clientes (fuera de la UE) son Estados Unidos, Japón, Suiza y Rusia. La estrategia europea de política exterior es tejer un marco institucional, administrativo y jurídico que asegure las actividades económicas de sus empresas. Lo mismo ocurre hacia el interior, la producción interna de alimentos se asegura mediante la aplicación de la Política Agrícola Común (PAC). Precisamente, el éxito de esta política exterior se debe a que cubre la totalidad de la cadena agroindustrial, desde la producción hasta el consumo, invirtiendo grandes recursos y extrayendo riqueza de las economías periféricas.

Sin embargo, a pesar de los altos niveles de proteccionismo que han caracterizado a la agricultura europea, la UE es un importador neto de alimentos. Es el cuarto exportador del mundo, pero más del 80% de sus exportaciones se realizan entre países de la misma UE. Esto significa que este rubro tiene una connotación distinta para los andinos que en el TLC con los EEUU, en este capítulo las propuestas de la UE son más bien defensivas y es en donde los andinos esperan mejores resultados para abrir frentes de exportación. Brevemente, veremos las características de los acuerdos y evaluaremos algunos de sus resultados para verificar el provecho real a nivel de intercambio agrícola en caso de firmarlos.

Rasgos comunes de los Acuerdos suscritos por la UE con Chile y México

El mecanismo de apertura de los mercados agrícolas fue muy similar en los dos acuerdos. Se establecieron excepciones a la desgravación de productos sensibles de manera unilateral desde cada país.

La base de **productos excluidos** son prácticamente los mismos para Chile y México. Estos son cárnicos, lácteos, frutas (como el banano) y derivados de frutas, con diferencias según la estructura productiva de cada país.

Condiciones de Acceso de Productos Agrícolas (Año 0) por México y Chile.

AdA México - UE

a.) Productos excluidos:

- a. Por la UE: animales bovinos, cárnicos (vacuna, porcina y aves), lácteos, huevos, miel, flores, aceitunas, maíz dulce, espárragos, guisantes, frijoles, manzanas, peras, fresas, uvas, bananos, cereales, azúcar, jugos (tomate, cítricos, piña, manzana, pera) y vinagre.
- b. Por México: animales bovinos, cárnicos (vacuna, porcina y aves), lácteos, huevos, papas, bananos, cereales, café molido, aceites, azúcar, jugo de uva y mosto.

b.) Contingentes aplicados:

- a. Por la UE: huevos 1500 tm, miel 30000 tm, flores 1500 tm, espárragos frescos 600 tm, espárragos preparados, guisantes 500 tm, melaza de caña 275000 tm, frutas tropicales preparadas 1500 tm.
- b. Por México: no se aplican contingentes.

AdA Chile - UE

a.) Productos excluidos:

- a. Por la UE: cárnicos (vacuna, porcina y aves), lácteos, huevos, algunas frutas y hortalizas (frijol, champiñón, aceitunas para aceite, maíz dulce), cereales y derivados de azúcar.
- b. Por Chile: lácteos, legumbres frescas, maíz dulce, harina de trigo, margarina y azúcar.

b.) Contingentes aplicados:

- a. Por la UE: carne vacuna 1000 tm, carne porcina 3500 tm, carne de cordero 2000 tm, carne de ave 7250 tm, quesos 1500 tm, cereales grano 1000 tm, champiñones preparados 500 tm.
- b. Por Chile: queso 1500 tm, aceite de oliva 3000 tm.

Un elemento fundamental en la **estrategia de defensa europea** es el *arancel base* aplicado por la UE. Según un estudio del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) sobre concesiones en materia agrícola, *“Europa desgrava a partir del arancel NMF, el cual según la partida arancelaria, puede ser específico, ad-valorem o mixto. Por el contrario, sus contrapartes desgravan a partir del arancel aplicado, el cual por lo general es de tipo ad-valorem”*. Esto abre la puerta a que la UE libere totalmente el arancel ad valorem sin hacer cambios al específico, dando la apariencia de desgravación total cuando en realidad aún se mantienen restricciones. Sin embargo, los productos sensibles de la UE se protegen predominantemente bajo restricciones de tipo no arancelario como restricciones fitosanitarias, denominaciones de origen o indicaciones geográficas.

Los **plazos de desgravación** establecidos son muy similares, con leves cambios en la tipificación, siendo un poco más específicas las categorías acordadas con Chile.

La UE definió cinco **categorías de desgravación** que van desde liberalización inmediata hasta liberalización a 10 años (y tres intermedias). En el caso del Acuerdo con México la desgravación es *“no lineal”*.

Mientras tanto las categorías para desgravación definidas por Chile y México son más simples y consisten en cuatro grupos que van desde la liberalización inmediata hasta diez años.

Cabe anotar que no se establece ningún tipo de compromiso de reducción de subsidios más allá de lo establecido en la OMC.

El proceso de liberación se realiza en el contexto de las disciplinas comerciales como son los asuntos aduaneros, medidas de origen medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, salvaguardias y medidas antidumping incorporadas en el Acuerdo.

Los principales avances de los latinoamericanos en cuanto a penetración de mercados se dieron en los productos excluidos, a los cuales se les asignó un **contingente arancelario** creciente. Cabe anotar que si bien los contingentes son crecientes, la tasa de crecimientos se calcula en base al volumen inicial, por lo que la cuantía de la apertura no es progresiva sino constante año a año.

En las dos negociaciones se estableció un arancel base para banano de 16%, con plazos de desgravación distintos (10 años para México y 7 para Chile). Sin embargo es poco realista pensar que se otorgue algo similar a los andinos (la UE ha incumplido 9 paneles de la OMC con respecto a los aranceles del banano latinoamericano).

Especificidades AdA UE-México

El comercio mexicano de productos agroalimentarios representa apenas el 5% de los intercambios bilaterales y al momento del inicio de las negociaciones casi la totalidad de los productos agropecuarios y agroindustriales estaban ya liberalizados.

Se estableció un calendario de desgravación arancelaria que culminó el 2007 como una primera etapa, llegando a ubicarse el comercio bilateral 96% libre de aranceles. Este periodo de desgravación sin lugar a dudas ha sido el más reducido de todos los acuerdos de libre comercio firmados, incluso el NAFTA tuvo un calendario de desgravación de catorce años (1994-2008). Los productos considerados sensibles fueron consignados a un paquete de liberalización que se inició a partir del 2003.

México logró apertura inmediata para varios animales vivos reproductores, aunque los animales de matanza fueron totalmente excluidos. Las aves se desgravaron a partir de los aranceles específicos. Durante las negociaciones se postergaron las exoneraciones a las exportaciones mexicanas de carne salvo la de cordero donde se acordó.

En cuanto a productos pesqueros, para México el atún fue una prioridad, logrando contingentes por 2.000 tm al igual que Chile, y logro un acuerdo de incrementar esta cuenta en 500 tm por año.

Los lácteos son el producto marcador más protegido por la UE, tanto es así que la discusión sobre el tema se postergó a tres años después de la entrada en vigencia del acuerdo. Los mexicanos lograron establecer contingentes muy limitados y solamente para huevos.

México recibió contingentes de 350 tm de flores, 400 tm de claveles, con un arancel dentro del contingente de 0%.

Tanto en las frutas como las hortalizas, la UE concedió la liberalización del arancel ad-valorem mientras que el específico se mantiene sujeto al precio de entrada. Por ello los logros mexicanos se limitan a pocas concesiones de contingentes y desgravaciones desde un arancel base (generalmente de entre un 15 y 20%) a diez años plazo.

Los productos procesados para alimentación tuvieron un considerable nivel de apertura, a partir de un arancel base y períodos cortos de desgravación. La UE establece condiciones específicas según cada país para la concesión de contingentes.

Especificidades AdA UE-Chile

Al igual que México, en lo tiene que ver con el comercio de productos agrarios el sistema consiste en la aplicación escalonada de aranceles, el mantenimiento del sistema de precios mínimos de entrada para productos hortofrutícolas y

avícolas, las normas de reglamentos técnicos y la prohibición a la importación de vinos que utilizan indicaciones geográficas o denominaciones de origen propias de la UE, ejemplo el champagne, Chablis, Margaux, etc.

El Acuerdo también establece una zona de libre comercio que incluye liberación total de aranceles y medidas no arancelarias en el intercambio de bienes, excluyendo sólo algunos productos agrícolas y pesqueros. Ingresan sin arancel a la UE el 85% de las exportaciones chilenas.

En el cuarto año del acuerdo las mercancías favorecidas con arancel cero serán del 96% del valor de dichas exportaciones. En cambio la apertura del mercado chileno bordeará el 91% de las exportaciones europeas a Chile con cero arancel desde la entrada en vigencia del acuerdo. El resto de ventas cumplirán plazos de 5 a 10 años. El periodo más largo de liberación es de diez años.

En cuanto a los productos agrícolas, desde la aplicación del Acuerdo la mitad de las exportaciones chilenas del sector agrícola (47%) ingresa a la UE sin pago de aranceles. Mientras que el 42% adicional de las exportaciones se irá desgravando de forma gradual y linealmente hasta el cuarto año.

En cuanto a los productos agroalimentarios, es decir lo que respecta con derivados, concentrados, conservas, pastas y jugos, se ubican en la categoría de desgravación a cuatro años. Cabe anotar que en el caso de los vinos, estos tuvieron una categoría especial, que se trabajó aparte, en donde se establecieron barreras no arancelarias y se definieron regulaciones especiales basadas en principios de propiedad intelectual de tipo ADPIC plus, en todas las fases de la cadena vinícola agroindustrial.

En lo que respecta a los productos ganaderos, se han incrementado los contingentes de importación de manera sustancial, y en lo que respecta a exportaciones de carne roja son inéditas. En el caso del sector lácteo, se abre un espacio para la exportación de quesos, con cuotas crecientes, que significan una auténtica posibilidad para las regiones productoras en el sur chileno. Se acordó una cuota recíproca de 1.500 Tm de quesos, con un crecimiento anual de 75 toneladas. Lo anterior abre la puerta para iniciar exportaciones con destino a la UE que al momento de suscribir el Acuerdo son inexistentes. La carne de aves tiene una cuota liberada de 7.250 toneladas, con un crecimiento anual de 725 toneladas. Antes del Acuerdo, las exportaciones chilenas eran cercanas a las 6.000 toneladas, con aranceles que estaban en el rango de 20% a 32%.

El cuadro siguiente resume muy bien el acuerdo UE-Chile en materia agraria y agroalimentaria.

Productos agrícolas	Productos hortofrutícolas desgravados de	Tiempo de
---------------------	--	-----------

	inmediato	desgravación
47% sin aranceles	85% sin aranceles – manzana	inmediato
89% sin aranceles	Determinados contingentes en determinados periodos – Uva.	A 4 años
	Cebollas, espárragos frescos, peras, ciruelas, aguacates, frambuesas.	A 4 años
	Moras, pasta de tomate	A 7 años.
	Determinados contingentes – kiwi. Con incrementos anuales	
	Ajos – cuota de 500 Tm. Cerezas preparadas – 1000 Tm Champiñones – 500 Tm Copos de Cereales – 1000 Tm	

Fuente: Luis Pardos Castillo Departamento de Agricultura y Economía Agraria Escuela Politécnica Superior de Huesca. Universidad de Zaragoza

Una particularidad importante del acuerdo con Chile, es que establece ciertas limitaciones a la aplicación de salvaguardias en determinadas situaciones como escasez y emergencia.

Algunas lecciones sobre acceso a mercados agrícolas:

En el marco de los acuerdos realizados por la UE tanto con México como con Chile, si bien fue prevista la apertura a un amplio marco de productos, establece restricciones fuertes a los productos “estrella” de cada país. Además según varios estudios, las reglas de liberalización tienen un diseño que facilita el comercio intrafirma (de orden vertical y horizontal que garantiza negocios para las empresas comercializadoras europeas. Muchas de las empresas beneficiadas, especialmente en México, son de carácter primario y las medianamente manufacturadas son de propiedad de las filiales europeas de los dos países.

Si bien los principios de asimetría y Trato especial diferenciado son mencionados en los dos acuerdos, en la práctica, los beneficios son poco cuantificables. La estructura y composición de las exportaciones agrícolas de los dos países se mantiene prácticamente sin cambios (20).

Estos hechos explican que en el período 2000-2006 las importaciones agrícolas mexicanas desde la UE se incrementarían en 50% mientras que las

exportaciones lo hicieron en solo 26%, provocando un déficit comercial agrícola se incrementó en 130% en ese período.

En el caso chileno parece suceder lo contrario al observar los valores nominales, sin embargo en términos de volumen y de composición de la balanza comercial no se notan mayores cambios.

SERVICIOS e INVERSIONES

a.) Liberalización del Comercio de Servicios:

En el caso de Chile

Servicios:

- a. Por parte de Chile: las concesiones van más allá de los compromisos adquiridos en la OMC. Divide su tratamiento en dos capítulos: Generales y Sectores específicos (telecomunicaciones y transporte marítimo, la entrada temporal de personas, y además Chile incluye Servicios Financieros en un capítulo aparte).

Incluye todos sectores económicos de servicios, exceptuándose los servicios audiovisuales, el cabotaje nacional marítimo y los servicios aéreos excluidos del GATS (21).

Se excluyen compras de gobierno y subsidios (relación liberalización futura y art. XV AGCS).

- b. Por parte de la UE: se reserva el derecho de no negociar servicios en diversos sectores según el país (22). En los sectores negociados se establece la imposición de: cuotas (ej: el número de proveedores), test de necesidad económica, tipos específicos de personas jurídicas para desarrollar la actividad, y limitaciones al capital extranjero.

En lo que tiene que ver con plazos: 3 años luego de la entrada en vigor de este acuerdo se revisarían los compromisos. Además, 2 años luego de la entrada en vigor se revisarían las normas y condiciones que regulan la circulación de personas físicas/naturales con vistas a liberalizar.

Inversiones:

- a. Por parte de Chile: se firma un marco regulatorio (Tratado Bilateral de Inversión -TBI con UE). Se acuerdan extender las disciplinas del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) de la OMC, particularmente en lo referido a Acceso a Mercados (restricciones no discriminatorias), Reglamentación Doméstica y Transparencia, al capítulo de Inversiones.

Sin embargo, a diferencia del GATS, se avanzó en la liberalización inmediata del conjunto del sector, con muy pocas excepciones (lista negativa). Con ello, la penetración de capitales extranjeros a sectores como salud, educación y servicios de correo privado expreso, se convertiría en mucho más extensa o total.

Finalmente se acordó *“facilitar la entrada temporal de las personas de negocios”*, pero sin que ello implique *“la intención de establecer residencia permanente”*.

No se negociaron requisitos de desempeño como localización geográfica de las empresas o de orientación a sectores específicos.

En materia de inversión existe sobre el papel la obligación de proteger el medio ambiente y prohibición de relajar las medidas ambientales con el objeto de atraer inversión.

Y con respecto a resolución de controversias, la resolución fue tanto bilateral como multilateral (OMC).

- b. Por parte de la UE: ninguna concesión significativa.

Consecuencias para Chile

La zona de librecambio se alcanzará progresivamente de acuerdo con el Capítulo V del Acuerdo General del Comercio de Servicios, para evitar tener que extender los beneficios obtenidos al resto de los miembros de la OMC, en cumplimiento de la cláusula de Nación Más Favorecida.

La cobertura del acuerdo se extiende a los 4 modos de suministro del GATS, es decir: suministro transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial (inversión) y presencia de personas físicas.

Dentro de los servicios más relevantes en las negociaciones se encuentran las Telecomunicaciones, el marco regulatorio chileno basado en el principio de no discriminación, entrega un amplio margen de acción para que el mercado se extienda y solo vigila posibles abusos de posición dominante de mercado, a través de un proceso llamado decreto tarifario (23). Otro de los servicios que se negociaron fue el transporte aéreo, que logro la liberalización de este sector.

El capítulo correspondiente a servicios financieros afecta a la regulación del sector, a la información confidencial, a las excepciones prudenciales, a los nuevos servicios financieros y al suministro de datos informáticos.

Una de las consecuencias evidentes a partir de la entrada en vigor del acuerdo es la privatización y la apertura a la inversión internacional enfrentada por el sector financiero. Aún cuando la legislación chilena ha sido cautelosa respecto

a este ámbito, determinando que ninguna persona física, ni jurídica, nacional, ni extranjera, puede adquirir directamente o a través de terceros, acciones de un banco que representen más del 10% de los derechos o acciones de la empresa. Lo cual protege al sector financiero de la concentración en pocas manos. El sector financiero chileno no quedó blindado, el nivel de privatización sufrido por los bancos a dado paso a que se eleven los rubros cobrados a los clientes por comisiones, de igual manera el crédito se hizo cada vez menos asequible para los sectores que más lo necesitan, puesto que los bancos otorgan créditos a sectores capaces de pagarlos.

Sumado a esto, las partes deciden crear en el AdA un comité especial de servicios financieros que examinarán los problemas planteados en el sector, además de un mecanismo especial de solución de diferencias, en el que la UE ha logrado imponer represalias cruzadas (24).

Inversiones en Chile

La protección de las inversiones comprometidas mediante este TLC ha tomando como base los TBI firmados con los países de la UE, considerando como primer principio el Trato Nacional, es decir, que los capitales extranjeros que ingresan a un país tienen los mismos derechos que las inversiones locales.

Otro de los puntos relevantes es la existencia de un mecanismo de solución de controversias internacional, mecanismo que suele estar ya determinado en los TBIs.

A través de estos mecanismos, las empresas transnacionales han aumentado su poderío mediante normas e instituciones diseñadas para proporcionarles protección generalizada a los inversionistas privados extranjeros. Estas polémicas protecciones las promueven el Banco Mundial y otras instituciones financieras internacionales, las mismas que se convierten en norma a través de los Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI) y se hacen cumplir a través de tribunales de arbitraje internacionales, como el CIADI.

Muchos países latinoamericanos son víctimas de estos procesos estructurales de injusticia económica, si observamos una panorámica del plano internacional, encontramos que solo a finales del 2007, el total de controversias internacionales en materia de inversiones había alcanzado un total de 293, de las cuales 187 se sometieron al CIADI. Dichos casos involucraban al menos a 73 gobiernos, siendo 44 de ellos pertenecientes al grupo de los países en desarrollo, de los cuales el 78% se amparan en supuestos incumplimientos de obligaciones de acuerdos bilaterales de inversión.

Por lo que reafirmar a los TBIs como marco sobre el cual se establezcan las inversiones, introduciéndole dentro de la negociación de los AdA con la UE, es un suicidio doble.

Con estos antecedentes, el AdA Chile/UE ha dado lugar a un alto grado de liberalización comprometido por Chile, dando espacio a que el Estado español concentre altos niveles de inversión. La inversión materializada acumulada desde 1994 hasta 2004 proveniente de España ha superado el 57% de la inversión.

Otros países que se destacan por su participación en la inversión son: Italia 6.5% y Reino Unido 20%.

En el caso de México

Servicios:

- a. Por parte de México: se firma un Nafta Parity (25). Se incorpora la cláusula stand-still, que impide dar marcha atrás en las liberalizaciones ya realizadas y una cláusula de rendez-vous a tres años para negociar las liberalizaciones adicionales que permitirán alcanzar las condiciones establecidas en el artículo V del GATS.

En el sector de servicios, se facilita mucho el acceso de empresas europeas, especialmente de bancos y seguros, al mercado mexicano. Ahora, bancos y seguros europeos operan y pueden invertir en México sin tener que contar con participaciones en los EEUU o en Canadá.

- b. Por parte de la UE: no hay concesiones significativas.

Inversiones:

- a. Por parte de México: el Nafta Parity facilita las inversiones directas europeas en México. Transferencias de dinero más fáciles, impulsos y el fomento a programas de protección de inversiones deben ampliar y acelerar el tránsito de capitales trasatlánticos.

En todos los casos para solución de controversias se puede recurrir a los Acuerdos Bilaterales existentes entre México y los miembros de la UE (los TBIs). Aparte de esta liberalización del comercio, el TLCUEM prevé también la apertura de los mercados para la entrada de bienes, servicios e inversiones, también en áreas que hasta hoy han sido reservadas para el sector público, como en el caso de México del sector de telecomunicaciones (Telmex), energía eléctrica (CFE) o petróleo (Pemex).

El marco regulatorio son los TBIs (23 acuerdos que México ha negociado, 16 correspondientes a países europeos) (26). La solución de controversias, queda supeditado a lo estipulado en los TBIs firmados entre México y UE.

b. Por parte de la UE: no hay concesiones significativas.

Compras de gobierno:

a. Por parte de México: el Nafta Parity da la definición de empresa pública (art. 1515 TLCAN) (27). Sobresale en este sentido el Trato Nacional (art. 26 TLCUEM) (28).

b. Por parte de la UE: no hay concesiones significativas.

Observaciones:

Desde la entrada en vigor de los flujos promedios de Inversión Extranjera Directa (IED) de la UE se han multiplicado por 3 (de 2 mil millones de dólares a 6 mil millones de dólares).

La UE se ha convertido en la segunda fuente de inversión en México. Habiendo más de 8000 sociedades de la UE con inversión en México.

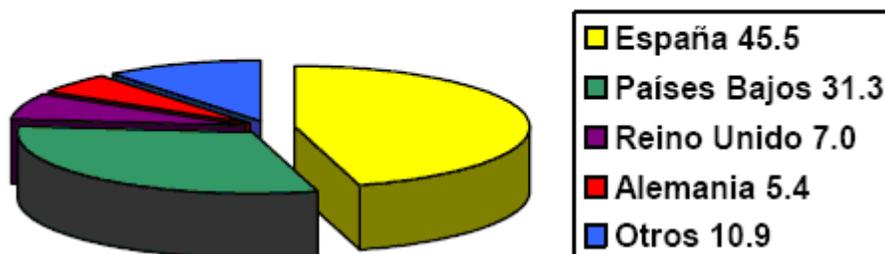
La UE ve en México un socio comercial estratégicamente importante:

1. México es tras Brasil, la segunda economía de América Latina, con más de 100 millones de consumidores.
2. La cantidad de acuerdos de libre comercio que tiene México con otros países y bloques económicos ofrece una buena oportunidad para entrar en los mercados de varias naciones. En primer lugar, se trata evidentemente del TLCAN, pero México también cuenta con tratados de comercio bilaterales con varios países centro y suramericanos (29), con el Mercosur, Israel, próximamente con Japón y otros países. De hecho México es el país que más tratados de libre comercio tiene en el mundo.
3. México tiene sueldos muy bajos, débiles leyes de derecho laboral, tasas de impuestos bajas, leyes de protección de medio ambiente bastante "tolerantes", especialmente en el sector de la maquila, implican bajos costos de producción y hacen de este país un lugar de producción atractivo para las empresas europeas, más aún, si el mercado principal para estos productos se encuentra en Norteamérica (30).

Lo que se observa a raíz del AdA México-UE es una alta concentración tanto de origen como por destino: alrededor del 65% de la IED proviene de EEUU mientras que un 20% proviene de la UE. Durante el periodo 1999-2008 tan solo 4 países europeos concentraron el 90% de las IED en México: el Estado español

45.5%, Holanda 31.3 %, Reino Unido 7% y Alemania 5.4 %. Por sectores diríamos que las $\frac{3}{4}$ partes de la IED se concentran en el sector manufacturero 40% y servicios financieros 42.7% (31).

Principales países comunitarios con inversión en México (1999- junio 2008)



Fuente: Secretaría de Economía de México

RESULTADOS MAS CRÍTICOS DEL AdA UE CON MÉXICO

a. En el sector financiero:

Los cuatro bancos más importantes, todos ellos parte de grupos financieros transnacionales (BBVA-Bancomer -España-, Banamex-Citygroup -EEUU-, Santander-Serfin -España-, HSBC -Reino Unido-) (32), concentran el 78% del crédito al consumo y el 74% del financiamiento hipotecario, dando como resultado: altas tasas de interés, aumento desmedido de comisiones por servicios, además de que estos cuatro bancos mencionados junto con Scotiabank (Canadá) y Banorte (México) concentraron el 92.4% de las utilidades, es decir, casi 6000 millones de dólares en 2006.

Observaciones: Los tres bancos europeos concentran más del 50% de la banca mexicana (33) y obtuvieron ingresos brutos del entorno de 12.500 millones de dólares (2005). México ha perdido el control sobre la propiedad de su sistema bancario. Se observan abusos constantes contra los clientes, tal es el caso de Bancomer (BBVA), que unilateralmente canceló 9 cuentas de la organización Enlace Civil AC, con sede en Chiapas.

b. En el sector de la energía eléctrica:

FENOSA e Iberdrola (del Estado español) y Electricité de France (33), concentran de la siguiente manera:

Iberdrola obtuvo en ventas un 58.5% en 2006, en la región México-Guatemala. La empresa tiene 6 centrales de ciclo combinado en México, con una capacidad de 3,815 Mw, que representa el 8% del total de energía generada en México.

Por su parte, Electricité de France es el segundo mayor productor de energía privado en México. El valor de sus activos en México rondan los 1.400 millones de dólares, pero su principal atractivo son los contratos de suministro a la CFE por 25 años, algunos de los cuales vencen en el 2030. Sus ganancias reportaron 362 millones de euros en solo el primer semestre del 2006.

Por último, Unión FENOSA, busca convertirse en el segundo mayor generador privado de energía en México, si gana 4 licitaciones y se adjudica la compra de 5 plantas termodinámicas de Electricité France pondría a la venta.

Observaciones: Las empresas europeas invierten bajo la figura de los contratos de servicios múltiples, figura que es ilegal con respecto a la constitución mexicana. Además existe una gran concentración de empresas privadas en el manejo de la energía eléctrica, configurando monopolios que buscan mayor rentabilidad a costa de la extorsión en el sector consumidor.

c. Sector proyectos eólicos:

Destacan empresas como EDF (Francia), Endesa, Iberdrola y Unión FENOSA o Eoliatec (españolas). En este sector, las empresas invierten de acuerdo a dos modalidades: 1) como productor externo (35) y 2.) Autoabastecimiento (36). Sin embargo no ha habido un análisis sobre los posibles impactos ambientales. El gobierno perdió su papel como regulador en la planeación de un sector, cediendo esta función a las transnacionales y a sus intereses.

Hoy existen proyectos eólicos para generar energía eléctrica, pero que será vendida a empresas privadas (37). A esto hay que sumarle en cada proyecto la producción o no de bonos de carbono, contemplados en el protocolo de Kyoto. El Estado español, Alemania y Francia, buscan colaboración con países como México para invertir en proyectos que les permitan comprar bono para cubrir su cuota.

d. Sector inversión en agua:

En este caso destaca Aguas de Barcelona (Aguas de Saltillo) con el 49% de las acciones. Las empresas invierten bajo un figura de semi-privatización, en la cual el Estado conserva la propiedad del recurso

hídrico pero la administración y ejecución de todo el proceso está en manos del inversionista privado que detenta el 49% de las acciones. La comunidad del estado de Coahuilla, donde se encuentra la empresa, acusó a esta de mal servicio, de un incremento desmesurado de tarifas, obras no reportadas, violación a los derechos laborales.

e. Compras al gobierno.

Se establecen sometimientos a la cláusula de definición de empresa pública (TLCAN-Nafta Parity), sometimiento a la cláusula de Trato Nacional y sometimiento a criterios de precio y calidad.

El manejo y evaluación de las compras públicas debe basarse en la consecución del objetivo para el que fueron creadas, no en base a criterios solamente de calidad y precios. Las compras públicas no pueden privatizarse, puesto que su objetivo primordial es dinamizar los sectores más desprotegidos.

Estos son pocos ejemplos de la realidad de la IED, la misma que evidencia la concentración de la inversión en ciertas regiones, lo que da lugar a concluir que la IED desde la UE no ha generado desarrollo regional, puesto que esta se concentra en 5 de 32 estados mexicanos: del 91.5% de la inversión el 58.1% se concentra en DF, 14.5% el estado de México, 12% Nuevo Leon, 3.6% Jalisco y 3.2% Puebla.

Sumado a esto el desconocimiento de los derechos laborales de los trabajadores, y la falacia de la generación de empleo.

Otro punto importante a considerar es que los TBI firmados con los europeos, ha permitido a diversas transnacionales apropiarse de sectores estratégicos para el desarrollo. Una regulación que otorga Trato nacional al inversionista, que prohíbe requerimiento de desempeño, que facilita el libre flujo de capital y diversas practicas anti-compensatorias que en sus países serian sancionadas, han reportado grandes ganancias a las empresas europeas, en desmedro de los consumidores y trabajadores.

CONCLUSIONES

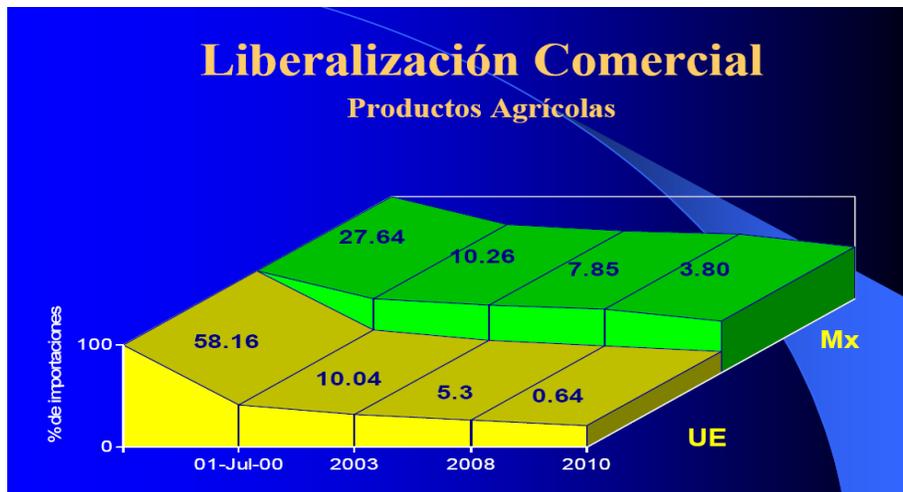
Con estos antecedentes el pilar de la COOPERACION y el pilar del DIALOGO POLITICO en los AdA no son más que figuras retóricas dentro de un Acuerdo que obedece a los intereses de las transnacionales y que fortifica el núcleo tradicional de concentración de riqueza. Por otro lado la cláusula democrática ha sido invisibilizada, pues las violaciones a los derechos humanos y laborales de las personas es la muestra fehaciente de que esta cláusula es ornamental. Tanto las autoridades mexicanas y chilenas como europeas han ignorado las

denuncias de violaciones a los derechos humanos cometidas por empresas europeas en México y Chile. Continental Tire es un ejemplo en México.

La cooperación en México y Chile se ha traducido en la persistente explotación de mano de obra barata y el acceso a recursos estratégicos no renovables producto de la liberalización. Sin embargo, la UE se vanagloria al decir que transferirá en materia de cooperación para el periodo 2007-2013 a México 55 millones de euros y a Chile 41 millones de euros, que resultan ridículos comparados con las jugosas ganancias obtenidas por la UE a partir de la entrada en vigor del AdA México-UE y del AdA Chile-UE.

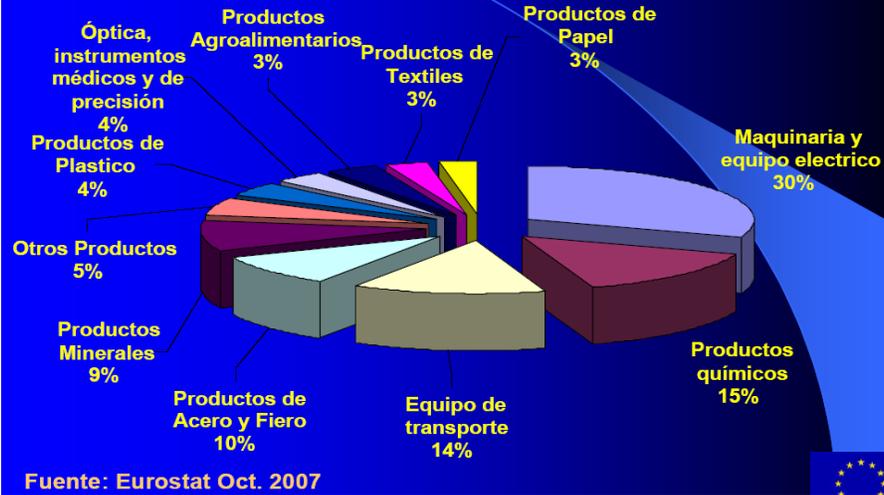
ANEXOS MEXICO

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL AdA México-UE

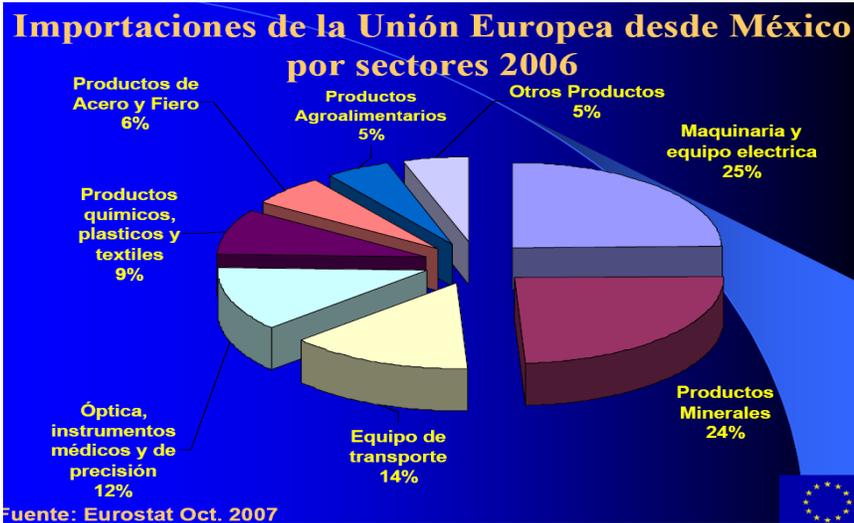


EXPORTACIONES DE UE A MÉXICO POR SECTORES 2006

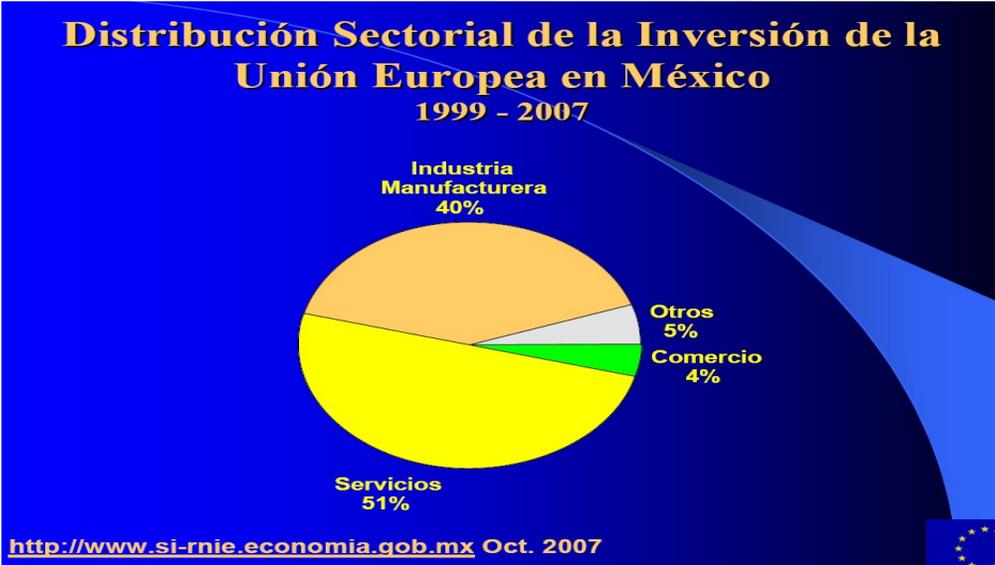
Exportaciones de la Unión Europea a México por sectores 2006



IMPORTACIONES DE LA UE DESDE MÉXICO POR SECTORES 2006



**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION DE LA UE EN MÉXICO
1999-2007**



EXPORTACIONES MÉXICO Enero-Junio 2007



ANEXOS CHILE

*Composición de las exportaciones de Chile a los países de la UE
Años 2002 a 2006 y primer semestre 2006 y 2007
(Cifras en millones de dólares y porcentajes)*

<i>Composición de las exportaciones de Chile a los países de la UE</i>	2002	2003	2004	2005	2006	<i>Enero - Junio</i>	
						2006	2007
<i>Exportaciones de cobre</i>	2.063,7	2.271,1	4.215,5	4.768,2	10.375,1	4.776,4	4.917,6
<i>UE (15 países)</i>	2.034,3	2.204,6	4.042,7	4.571,8	9.860,1	4.619,3	4.721,5
<i>Resto UE</i>	29,4	66,5	172,9	196,4	515,1	157,1	196,1
<i>Exportaciones no cobre</i>	2.273,0	2.815,1	3.841,1	4.672,1	5.523,4	2.685,6	3.228,0
<i>UE (15 países)</i>	2.251,8	2.786,1	3.795,6	4.605,8	5.342,8	2.639,9	3.187,5
<i>Resto UE</i>	21,2	29,0	45,5	66,3	180,6	45,7	40,5
<i>Total exportaciones a la UE</i>	4.336,7	5.086,2	8.056,6	9.440,3	15.898,5	7.462,0	8.145,6
<i>Exportaciones chilenas totales de cobre al mundo</i>	6.275,0	7.472,7	14.356,9	17.594,9	32.684,7	14.113,1	18.150,8
<i>Exportaciones chilenas totales no cobre al mundo</i>	11.401,3	13.154,5	17.103,2	21.656,9	25.071,9	12.115,4	14.804,9
<i>Composición porcentual</i>							
<i>Exportaciones de cobre a UE</i>	47,6%	44,7%	52,3%	50,5%	65,3%	64,0%	60,4%
<i>Exportaciones no cobre a UE</i>	52,4%	55,3%	47,7%	49,5%	34,7%	36,0%	39,6%
<i>Porcentaje de exportaciones totales de cobre enviadas a la UE</i>	32,9%	30,4%	29,4%	27,1%	31,7%	33,8%	27,1%
<i>Porcentaje de exportaciones totales no cobre enviadas a la UE.</i>	19,9%	21,4%	22,5%	21,6%	22,0%	22,2%	21,8%

Notas:

- (1) *En el artículo 60 del Acuerdo Global (entrada en vigor) se suspende la aplicación de los Títulos II (Diálogo Político) y VI (Cooperación) hasta que se aplicara las decisiones previstas en los artículos 5 (Comercio bienes), 6 (Comercio de Servicios), 9 (Movimiento de capital y pagos, 11 (Competencia) y 12 (Propiedad intelectual, comercial). Secretaría de Relaciones Exteriores, Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE, Diario Oficial de la Federación, 26 de junio de 2000.*
- (2) *Tomado del documento "Una Europa Global-Competir en el Mundo"*
- (3) *Temas de Singapur: inversiones, las compras públicas, derechos de propiedad intelectual, competencia y mecanismos de solución de controversias.*
- (4) *Conforme con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre aranceles y Comercio de 1994 GATT.*
- (5) *Importante tomar en cuenta la diferencia entre el SGP y el SGP-Droga, que permite que casi todos los productos industriales y una lista de bienes agrícolas y pesqueros andinos ingresen al mercado europeo en condiciones preferenciales (reducciones o exenciones arancelarias) mayores que le SGP.*
- (6) *El doble de lo que liberalizó México en el AdA firmado.*
- (7) *Chile elimina derechos arancelarios, sometiéndose a los Acuerdos de doble cero suscritos por la UE, con ligeras excepciones. Excepciones: maquinaria de construcción, productos siderúrgicos e ITA.*
- (8) *Lámparas eléctricas, calzado, libros y revistas y textil y confección.*
- (9) *El sector cerámico es importante para el Estado español, incluye aparatos y recipientes para usos higiénicos y sanitarios como pilas, fregaderos, lavabos, bañeras, y similares. Se incluyen artículos para el servicio de mesa como vajillas y estatuillas y demás objetos de porcelana o de cerámica.*
- (10) *Baldosas y azulejos esmaltados no se liberalizar inmediatamente, puesto que son de vital importancia para la industria cerámica chilena.*
- (11) *Compromiso de las Partes a eliminar y prevenir obstáculos innecesarios al comercio, teniendo en cuenta objetivos comunes y el principio de no discriminación, en línea con lo establecido en el Acuerdo TBT de la OMC.*
- (12) *Sustentado en el Reglamento de la UE, CEE 2454/93 modificado por los Reglamentos CEE 3254/94, CE12/97 y CE N° 46/99, relativos a las normas de origen que se deben cumplir para acceder a las preferencias arancelarias otorgadas por el SGP.*
- (13) *Ver Anexo: Crecimiento del Comercio de Chile con los países de la UE (2002-2006). Primer semestre 2006-2007.*
- (14) *"Las normas sobre propiedad intelectual -señala el PNUD en su informe 2005 inciden fuertemente en el desarrollo humano. Influyen -precisa- en las condiciones bajo las cuales los países pobres pueden adquirir y adoptar las nuevas tecnologías que requieren para aumentar su nivel de vida y triunfar en el comercio mundial. Cualquier norma sobre propiedad intelectual -agregó el documento- deberá encontrar el equilibrio entre dos objetivos: crear incentivos para la innovación innovación y diseminar al máximo los beneficios de la innovación"*
- (15) *Se consideran nuevas empresas aquellas que no exportaron en el mismo período.*

- (16) Revisar estudio realizado por la Superintendencia de Quiebras chilena. "Estudio relacionado con empresas de menor tamaño", 2006. http://www.squiebras.cl/images/stories/estudios_PYME/informe.pdf.
- (17) http://www.dilemas.cl/index.php?option=com_content&task=view&id=89&Itemid=35
- (18) *Nafta Parity: los europeos lograron a través del TLCUEM el mismo trato y las mismas condiciones de apertura que se otorgo a EEUU, y que cualquier preferencia futura otorgada a dicho país, sea ofrecida en forma equivalente al socio europeo. Artículo 29, AdA Económica, Decisión 2.*
- (19) *Ver Anexo: Balanza comercial México-UE 2000-2006.*
- (20) *Ver: Efectos Económicos de siete años de Tratados de Libre Comercio UE-México, Rodolfo Aguirre, Alberto Arroyo, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio - RMALC, México DF, marzo de 2009.*
- (21) *Transporte aéreo (salvo reparación y mantenimiento de aeronaves, venta de servicios de transporte aéreo y los sistemas computarizados de reserva.*
- (22) *Anexo X del AdA Chile-UE*
- (23) *Decreto tarifario en Telecomunicaciones establece por un período de 5 años, las cantidades máximas a cobrar por servicios de larga distancia, telefonía local o Internet.*
- (24) *Represalias cruzadas: sanciones sobre un área diferente de aquella que constó en la controversia.*
- (25) *Se toma en cuenta todos los sectores negociados en el TLCAN muchas otras cláusulas automáticamente aplican para el TLCUEM. Capítulo VI TLCAN.*
- (26) *Los TBI entre México y la UE surgen del mismo artículo 15 del Acuerdo Global que dice que las partes firmaran, y se basan en la Capítulo 11 del TLCAN. Si no existe un capítulo único de inversiones en el TLCUEM es por que los europeos aun se reservan la facultad de negociar TBI según la modalidad que mas les convenga, por ejemplo, en lo referente a libre movimiento de capitales o respecto a los mecanismos de resolución de disputas.*
- (27) *Se considera inaceptable la definición de empresa pública según el TLCAN, a la que se remite de manera directa el TLCUEM. Contrario a la constitución mexicana, se define una empresa publica solo por la propiedad y no por la función y sentido que tiene para el desarrollo nacional, y se le desnaturaliza sometiéndola solo a criterios de precios y calidad.*
- (28) *Redactado en los mismos términos que el TLCAN: Se obliga a tratar a bienes y proveedores de las otras partes como a los nacionales y sin discriminación alguna por razones de origen o propiedad de los bienes o servicios. Este concepto atraviesa todo el tratado.*
- (29) *(Bolivia, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Colombia, Nicaragua, Venezuela).*
- (30) *La industria de automóviles europea es un buen ejemplo. La empresa alemana Volkswagen por ejemplo produce sus modelos destinados sobre todo al mercado*

norteamericano y no al europeo (como el "Beetle") exclusivamente en México. En el caso de Alemania, casi la mitad del comercio total se compone de automóviles y partes de automóviles.

- (31) *Esta concentración es posible porque a partir de 1999 se eliminaron todas las restricciones para la participación de bancos pertenecientes a países con los que México tiene TLC, a través de la figura de la banca múltiple, que implica no solo el control de los bancos sino también de otras entidades financieras como las administradoras de fondos de retiro (AFORES), las empresas de factoraje, las casas de bolsa y los seguros, entre otras.*
- (32) *El caso de Bancomer propiedad del consorcio español Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), es importante, puesto que la subsidiaria mexicana aportó el 33% del total de utilidades semestrales de la transnacional, ver en Diario La Jornada, 27 julio 2006.*
- (33) *Los activos del sistema bancario mexicano representaba apenas el 35% del PIB en 2005, la mitad el máximo histórico 70% en 1994.*
- (34) *Es asociada a la japonesa Mitsubishi.*
- (35) *Productor externo: La Comisión Federal de Electricidad contrata la construcción y operación de una central eólica con el compromiso, mediante contratos de largo plazo, de adquirir energía generada pero con un subsidio en el precio debido a que el costo es mayor al de las fuentes convencionales.*
- (36) *Autoabastecimiento: Una sociedad genera la energía eléctrica para el consumo exclusivo de sus socios y no se requiere subsidio.*
- (37) *Energies Nouvelles, unidad de Electricité de France (EDF) invertirá 140 millones de USD en la construcción de una planta localizada en Oaxaca, que tendrá una capacidad de 67.5 Mw. La totalidad de la energía generada será para el abastecimiento de alrededor de 350 unidades de negocio de Wal Mart de México.*
- (38) *Analizar el caso de la Lucha del Sindicato de Euzkadi contra el consorcio alemán Continental.*