

Documento de Debate
Regionalismos Alternativos
Junio 2007

SIETE AÑOS DEL TRATADO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO (TLCUEM): UNA ALERTA PARA EL SUR GLOBAL

Rodolfo Aguirre Reveles
Manuel Pérez Rocha L.



icco
Partner van
ondernemende mensen

T

N

I

Transnational Institute
Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio
ICCO

Authors:

Rodolfo Aguirre Reveles
Manuel Pérez Rocha L.

Editors:

Brid Brennan
Cecilia Olivet

Design:

Zlatan Peric

Junio 2007

Contacto:

Alternative Regionalisms Programme
Transnational Institute
De Wittenstraat 25
1052 AK Amsterdam
The Netherlands
Tel: +31 20 662 66 08
Fax: +31 20 675 71 76
E-mail: bridbrennan@tni.org
<http://www.tni.org/altreg>

Red Mexicana de Acción frente al
Libre Comercio (RMALC)
Godard 20
Col. Gpe. Victoria
07790 México, D.F.
México
Tel/fax: +52 55 5355 1177 / 5356 4724
/ 5356 0599
E-mail: rimalc@laneta.apc.org
<http://www.rimalc.org.mx/>

ICCO
P.O. Box 8190
3503 RD Utrecht
The Netherlands
Tel: +31 30 692 78 11
Fax: +31 30 692 56 14
E-mail: info@icco.nl
<http://www.icco.nl>

Los contenidos de este documento pueden ser citados o reproducidos, siempre que la fuente de información sea mencionada. El TNI agradecería recibir una copia del texto en el que este documento sea usado o citado.

Para mantenerse informado de las publicaciones y actividades del TNI, le aconsejamos suscribirse a nuestro boletín quincenal, enviando una solicitud a: tni@tni.org o registrándose en www.tni.org. Para mas información sobre las relaciones UE-ALC puede suscribirse a la lista electrónica al-ue@lists.riseup.net enviando un mensaje a cecilia.olivet@tni.org

SIETE AÑOS DEL TRATADO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO (TLCUEM):

UNA ALERTA PARA EL SUR GLOBAL

**Rodolfo Aguirre Reveles
Manuel Pérez Rocha L.**

**Transnational Institute
Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio
ICCO**

CONTENIDO

1 | INTRODUCCIÓN

2 | EL ACUERDO GLOBAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

El creciente déficit comercial de México

Inversión Extranjera altamente concentrada

El caso del sector financiero: altos costos + pobres servicios = grandes utilidades

La presencia de empresas europeas en la generación de energía eléctrica

Los proyectos eólicos: negocios privados a partir de bienes comunes

La inversión en agua: abusos hacia los consumidores

Compras de Gobierno

El “Diálogo Político”: presiones para más apertura

El olvido de la Cláusula Democrática

La cooperación

3 | EXPERIENCIAS DEL TLCUEM: ENTRE PROMESAS Y REALIDADES

NOTAS

1. INTRODUCCIÓN

Cuando entró en vigor el llamado Acuerdo Global entre la Unión Europea (UE) y México en el año 2000, el entonces comisario de comercio de la UE y hoy director general de la Organización Mundial del Comercio (OMC) Pascal Lamy recalcó la importancia que este acuerdo tendría para el futuro de la estrategia comercial europea, así como la predominancia que el Tratado de Libre Comercio (TLC) tendría dentro de la “globalidad” del acuerdo alcanzado, es decir con respecto a los temas de cooperación y diálogo político. Entonces, Lamy se mostró orgulloso y llamó al Acuerdo con México “el primero, el más rápido y el mejor”¹. Este fue el primer TLC trasatlántico que la UE haya firmado y la base para los mandatos de negociación para la firma de otros tratados comerciales futuros en el continente y en el mundo. En cuanto a que haya sido el más rápido y se haya alcanzado en tan solo un año, pone en evidencia el que este acuerdo fue negociado de manera muy apresurada, sin participación alguna de las Organizaciones Sociales y Civiles (OSC) de México y Europa y con una deficiente revisión por parte del Congreso mexicano que, a excepción de una minoría parlamentaria que votó en contra de él, ni siquiera se tomaron el tiempo necesario para leerlo. Y finalmente Lamy lo llama “el mejor” por que la UE alcanzó una desregulación de 95% en bienes y servicios y además alcanzó la *Paridad NAFTA* al incluir aspectos como inversiones, compras de gobierno, facilidades el comercio y reglas de competencia. Es decir, se fue más allá de la OMC al incluir los temas Singapur.

Luego de la firma del Acuerdo Global con México, la UE continuó promoviendo la firma de Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) con otros países y regiones de América Latina. Dos años después de la firma del tratado con México, la UE firma un Acuerdo similar con Chile y persigue de manera intensa, aunque sin resultados positivos, la firma de un Acuerdo con la región del Mercosur. Así también, continua presionando a los países del Caribe para la firma de Acuerdos de Asociación Económica (EPA por sus siglas en inglés). La UE buscó diferenciarse de los Estados Unidos (EEUU) en las negociaciones manteniendo un discurso donde afirmaban que el objetivo de estos acuerdos no era solo comercial sino que al incluir componentes de cooperación y dialogo político, los acuerdos con la UE promovían el “desarrollo regional” en América Latina. Sin embargo, esto se contradice con las motivaciones que la UE persigue con la firma de estos acuerdos, entre las cuales se destacan: a) contrarrestar el peso de los EEUU en América Latina y evitar verse desplazada de los mercados latinoamericanos, ante la firma de Acuerdos Bilaterales entre EEUU y países de América Latina como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o la posible firma del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), etc.; b) acelerar la liberalización amplia de los mercados latinoamericanos en materia de comercio e inversiones; y c) asegurar la obtención de beneficios en materia comercial y de inversiones en las áreas que se encontra-

ban bloqueadas a nivel multilateral en la OMC, como los llamados temas “Singapur” (inversiones, competencia, transparencia en las contrataciones públicas y facilitación del comercio).

El año 2006 marca un cambio significativo en la estrategia para la política comercial de la UE, que trae efectos no solo para América Latina sino para el resto de países y regiones del Mundo. Ante el colapso de las negociaciones de la Ronda de Doha de la OMC en julio 2006, el avance de EEUU en la firma de Acuerdos Bilaterales de Comercio e Inversiones, y el fuerte y persistente lobby de las corporaciones transnacionales, la Unión Europea lanza un Documento de Estrategia en Octubre 2006 llamado: “Una Europa Global – Competir en el Mundo”, que plantea nuevas metas para su política de comercio exterior². Este documento promueve de manera directa una completa desregulación de los mercados a favor de las grandes corporaciones europeas y plantea como mecanismo principal para alcanzar sus objetivos la firma de Acuerdos de Libre Comercio (ALC) con los países y regiones del mundo que poseen mercados mas atractivos para la UE. Así mismo, en este documento, la UE deja de lado la retórica que hasta el momento acompañaba la estrategia para las negociaciones comerciales, y por primera vez, presenta de manera directa los intereses y prioridades que la UE persigue. Este cambio de lenguaje y la modalidad mas agresiva de esta nueva estrategia se ve claramente reflejado en la Comunicación “La Europa Global – Competir en el Mundo” cuando al referirse a los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) específicamente menciona: “En cuanto al contenido, los nuevos ALC impulsados por la competitividad deberán ser globales y ambiciosos en su ámbito de aplicación, teniendo como objetivo el grado más elevado posible de liberalización comercial, incluida una amplia liberalización de los servicios y la inversión. Debería elaborarse un nuevo y ambicioso modelo de acuerdo de inversión de la UE en estrecha coordinación con los Estados miembros”.

Otras de las prioridades de la UE mencionadas en la Comunicación son: - Reducir las barreras no arancelarias para las exportaciones e inversiones de la UE; - Aumentar el acceso a materias primas; - Garantizar el abastecimiento de energía mediante la mejora del comercio en el sector energético de terceros países; - Fortalecer aún más la presencia de empresas de la UE en mercados emergentes; - Abrir mercados de compras públicas; - Mejorar la aplicación de mecanismos de defensa comercial (*anti-dumping*); y - Aplicar los derechos de propiedad intelectual³.

Siguiendo las prioridades y objetivos planteados en esta nueva estrategia, la UE ha lanzado negociaciones para la firma de Acuerdos de Libre Comercio con la Comunidad Andina de Naciones y Centroamérica en América Latina, así como también con Corea del Sur, India y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en Asia. Los mandatos de negociación para todos estos acuerdos comerciales tienen en común, como especifican los objetivos de la nueva estrategia, la búsqueda de desregular al máximo posible las economías de los países en desarrollo, para facilitar la penetración del capital europeo, por medio de capítulos en comercio de bienes y servicios, y en inversiones, compras de gobierno y reglas de competencia, buscando alcanzar en el

menor tiempo posible una reciprocidad total. De esta manera, la UE se acerca cada vez más a EEUU en su agresiva política comercial y deja atrás sus ideales sociales y democráticos.

En este contexto, un análisis de los impactos que el Acuerdo Global UE-México ha tenido en la economía y sociedad mexicana es clave para anticipar algunas implicaciones que tratados parecidos que actualmente persigue la UE con países y regiones en desarrollo pueden llegar a tener. El presente estudio pretende arrojar algunas lecciones después de 7 años de entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México y la UE (TLCUEM), el cual incorporó muchos de los elementos que hoy integran los nuevos mandatos de negociación con Centroamérica, la Comunidad Andina de Naciones, la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia, Corea del Sur e India. También se tomarán en cuenta algunos de los impactos que se observan tras la firma del Tratado de Libre Comercio entre la UE y Chile firmado sólo dos años más tarde.

Como veremos en este estudio, el TLCUEM y los APPRI entre México y la UE dan cuenta ya no sólo de graves impactos económicos y sociales sino de un estado mexicano deshabilitado para dirigir políticas en favor de la promoción de entes locales, pequeños y medianos. En particular, veremos como el sector financiero mexicano ha quedado a merced de capitales de la UE y EEUU incumpliendo con la función de dar crédito a la producción. En el sector industrial la UE logra cada año una mayor penetración en sectores estratégicos para el futuro del país, y veremos como esto se ha envuelto de una retórica en favor del desarrollo y la cooperación. Además, en cuanto a la agricultura, el 1 de enero del 2008 será el día en que el campo en México se abra completamente, al igual que en el TLCAN, al comercio con la UE, dejando aun más desprotegidos a millones de pequeños productores y sus familias que, al tener que competir con las grandes transnacionales, altamente subsidiadas, no tendrán otra opción que continuar migrando a las ciudades y eventualmente a Estados Unidos⁴.

La principal premisa de este estudio consiste en considerar que los tratados de libre comercio recíprocos, así como los acuerdos para la promoción y protección de las inversiones, entre países que guardan desigualdades entre sí, benefician sólo a un puñado de empresas transnacionales capaces de competir en los mercados internacionales y en cambio afectan la capacidad de los Estados de fomentar el desarrollo económico nacional y local, así como de promover y proteger los derechos humanos de los pueblos. En este sentido, los TLC que persigue la UE con países en desarrollo no se distinguen de los TLC que EEUU ha alcanzado, a pesar de estar acompañados de acuerdos de cooperación o diálogo político.

2. ¿A QUIÉN BENEFICIA EL ACUERDO GLOBAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA?

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, mejor conocido como “Acuerdo Global” entró en vigor en el año 2000. Su parte principal, el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) es el segundo en importancia para México, sólo después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Este acuerdo fue anunciado por el gobierno de México como una oportunidad para diversificar “nuestras” exportaciones y atraer inversiones productivas para la generación de empleos. Por parte de la Unión Europea (UE) fue anunciado con bombos y platillos por su rapidez (se negoció tan sólo en dos años), su amplitud (se basa en lo acordado en el TLCAN y va más allá de la Organización Mundial de Comercio –OMC- al incluir los temas Singapur; inversiones, compras de gobierno, facilidades al comercio y reglas de competencia) y por ser el mejor que la UE firmara hasta entonces con un tercer país, lo cual lo haría ser el modelo para otros acuerdos comerciales de la UE con otros países.

Previo a la firma del acuerdo, la UE había perdido paulatinamente presencia en México después de ser su principal mercado en América Latina⁵, por lo que necesitaba recuperar su posición preponderante de segundo socio comercial después del área del TLCAN.

El TLCUEM no ha beneficiado a México tal como prometieron los negociadores de ambas partes. Por una parte, los capítulos de cooperación y diálogo político han resultado ser meros accesorios del acuerdo, que han sido utilizados para intentar legitimarlo bajo un discurso de cooperación para el desarrollo; por la otra, en el ámbito económico, México sufre un déficit comercial creciente, una gran concentración de las inversiones, una escasa generación de empleos y desnacionalización de empresas. Entonces, la pregunta a hacerse es ¿quién ha salido beneficiado con la firma del acuerdo?

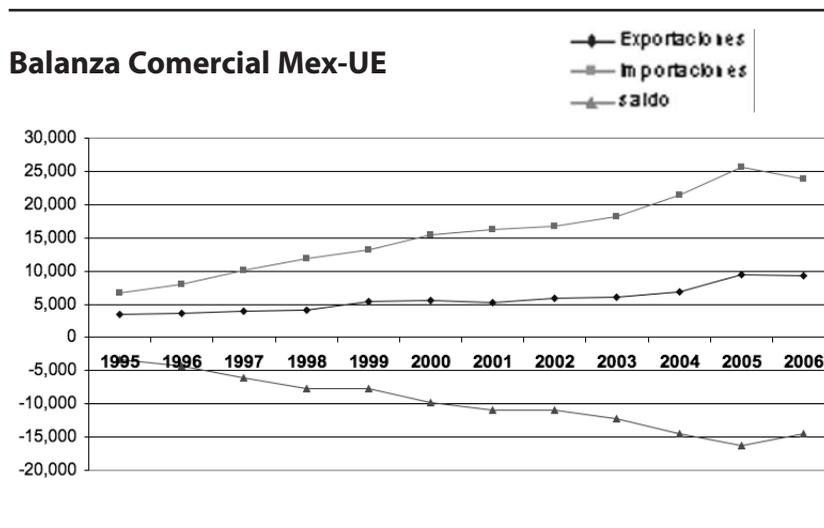
El creciente déficit comercial de México

Aun cuando alrededor del 85% del comercio exterior de México se realiza con Estados Unidos, para la UE la firma del acuerdo representa varias ventajas, ya que le permite establecer una plataforma a las empresas europeas para ensamblar o exportar hacia Norteamérica, al tiempo que evitan verse desplazados del mercado mexicano, así como tener un acceso privilegiado a recursos, infraestructura y mano de obra barata para consolidar la presencia transnacional europea en los mercados emergentes de Latinoamérica. Por el lado mexicano, la firma del acuerdo responde al enfoque ortodoxo de que sólo a través del libre comercio se alcanzará una mayor competitividad de

la economía y que —al acceder a bienes más baratos y de mejor calidad— aumentará la competitividad de las empresas y por ende el bienestar de la población.

Desde la entrada en vigor del TLCUEM (2000-2006), el déficit comercial de México frente a la UE ha aumentado considerablemente al pasar de 9,439 a 16,957 millones de dólares (mdd), un aumento de 79.6% (Ver tabla 1). Según la Secretaría de Economía, casi el 90% de las importaciones mexicanas corresponde a bienes intermedios que no se producen en México, lo que denota una debilidad estructural de la economía que no ha sido posible subsanar a pesar de los Tratados de Libre Comercio: su necesidad de importar cada vez más para poder exportar, pero con un decreciente contenido de insumos locales, lo que inhibe el desarrollo de la pequeña y mediana industria nacional tal y como lo ha advertido en diversas ocasiones la Asociación Nacional de Industrias de la Transformación (ANIT). Las exportaciones mexicanas mantienen su concentración en tres tipos de productos: petróleo, vehículos y maquinaria. Es por eso que la Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio (RMALC) proponía, a partir de que empezaron las negociaciones de un TLCUEM, que a diferencia del TLCAN, se negociaran reglas de origen que beneficiaran a los productores nacionales.

En el caso de las importaciones mexicanas de la UE el 59% corresponde a bienes intermedios, el 21% son bienes de capital y el 19.8% son bienes de consumo.⁶ De hecho, una buena parte de la relación comercial México-UE se trata de comercio intra-firmas 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 Estados Unidos.



Balanza Comercial México-Unión Europea 2000-2006

Miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2000	5.593.367	15.032.673	-9.439.306
2001	5.350.896	16.313.866	-10.962.970
2002	5.528.237	16.627.829	-11.099.592
2003	6.121.058	18.005.441	-11.884.383
2004	6.705.587	20.908.124	-14.202.537
2005	9.008.609	25.008.143	-15.999.534
2006	10.890.288	27.847.488	-16.957.200
Cambio %	94,7	85,2	79,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática

Esto reafirma la idea de que el TLCUEM ha servido principalmente a las empresas europeas para facilitarles la producción a costos menores y utilizar a México como plataforma de envío de bienes a los mercados de mayor poder adquisitivo, así como para el sector de más altos ingresos en México (especialmente en autos de lujo).

Inversión Extranjera altamente concentrada

En el caso de la Inversión Extranjera Directa (IED), existe una clara concentración ya que alrededor del 65% proviene de Estados Unidos, mientras que otro 20% corresponde a la Unión Europea. En el periodo 1999-2006 tan sólo cuatro países europeos concentraron el 90% de las IED en México: España, 37.4%; Holanda, 35.6%; Reino Unido, 10.2%; y Alemania, 6.8%. Por sectores, tres cuartas partes de la IED se concentran en el sector manufacturero (49.5%) y servicios financieros (24.7%).

En la medida que el TLCUEM impide establecer requisitos de desempeño como localización geográfica de las empresas o de orientación a sectores específicos, el tratado no ha sido un instrumento de diversificación de las inversiones, contradiciendo así el discurso de que la IED generaría un mayor desarrollo regional; por el contrario, sólo ha reforzado la tendencia a la concentración, limitando los beneficios del intercambio a unos cuantos ganadores. La IED europea se concentra en tan sólo cinco estados mexicanos de 32 (incluyendo el Distrito Federal) que representan el 91.5% de la inversión europea en el mismo periodo: el D.F. concentra el 58.1%; Estado de México, 14.5%; Nuevo León, 12%; Jalisco, 3.6%; y Puebla, 3.2%.

Destino de la IED en México:

D.F.:	58.1%
Edomex:	14.5%
Nuevo León:	12.0%
Jalisco:	3.2%
Otros:	12.2%



Origen de la IED Europa:

España:	37.4%
Holanda:	35.6%
Reino Unido:	10.2%
Alemania:	6.8%
Otros:	10.0%

La experiencia mexicana muestra que se han generado economías de enclave, desvinculadas de la economía regional, en lugar de crear verdaderos polos de desarrollo. Las empresas europeas prefieren invertir en los estados donde previamente ha sido desarrollada la infraestructura y existen los recursos naturales y humanos para maximizar sus utilidades, apoyadas en los incentivos fiscales ofrecidos por los gobiernos estatales, que a la larga acentúan los desequilibrios regionales. Esta concentración estimula un fenómeno de competencia por el establecimiento de empresas en diversas entidades, ofreciéndoles las mejores condiciones para su instalación. Por otra parte, la llegada de más inversión no garantiza necesariamente mayor generación de empleos, ya que en muchos casos se trata de la compra de activos ya existentes.

De manera paralela al TLCUEM, las empresas europeas se encargaron de preparar las mejores condiciones para garantizar la rentabilidad de sus inversiones a través de la firma de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIS): de 23 acuerdos que México ha negociado, 16 corresponden a países europeos:⁷ Alemania, Austria, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza y Unión Belgo-Luxemburgo (Ver Cuadro 1). Los APPRIS entre México y la UE surgen del mismo Artículo 15 del Acuerdo Global que dice que las partes los firmarán⁸, y se basan en el Capítulo 11 del TLCAN⁹, o en las principales cláusulas del fallido Acuerdo Multilateral para las Inversiones (AMI). Si no existe un capítulo único de inversiones en el TLCUEM es por que los países europeos aún se reservan la facultad de negociar APPRI según la modalidad que más les convenga, por ejemplo, en lo referente a libre movimiento de capitales o mecanismos de resolución de disputas.

Sin embargo, los efectos de las inversiones europeas no se limitan a las posibles distorsiones regionales o sectoriales que causen. La firma del TLCUEM y APPRI's les ha permitido a diversas transnacionales apropiarse de considerables porciones de mercado en sectores estratégicos para el desarrollo del país. Una regulación a modo (trato nacional, prohibición de requerimientos de desempeño, libre flujo de capitales, etc.) y diversas prácticas anticompetitivas —que en sus países de origen serían sancionadas— les han redituado grandes ganancias, en perjuicio de los encadenamientos productivos, de los consumidores y de los trabajadores.

El caso del sector financiero: altos costos + pobres servicios = grandes utilidades

El sector financiero mexicano y en especial la banca, es un caso paradigmático de cómo la adquisición de empresas por parte de grandes transnacionales generó un mercado altamente concentrado y, por ende menos competitivo. Si bien, un sector bancario bien regulado juega un papel central en la colocación de recursos y en el desarrollo, en el caso mexicano el control oligopólico de unos cuantos bancos —tres de ellos europeos; BBVA, Santander y HSBC—, se ha constituido en un freno al crecimiento y una fuente de abusos para los consumidores.

La mayoría de bancos fueron privatizados a principios de la década de los 90 pero en esa época ninguna persona estaba autorizada a poseer más del 10% de participación accionaria en una sola institución y en el caso de los extranjeros, estaba limitada a un máximo de 30% de un banco comercial. Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se limitó a un máximo de 8% de participación agregada en todo el sistema bancario, con un calendario de desregulación de seis años. Sin embargo, después de la crisis económica de 1995, la necesidad de capitalización de los bancos y la posibilidad de una crisis en todo el sistema --provocada por los mismos bancos y la ausencia de regulación--, llevó a las autoridades a reducir paulatinamente las regulaciones sobre el control de los bancos mexicanos. En 1999 se eliminaron todas las restricciones para la participación de bancos pertenecientes a países con los que México tiene Tratados de Libre Comercio¹⁰ y se abrió la puerta a la concentración de la actividad financiera mediante la figura de la banca múltiple, que implica no sólo el control de los bancos sino también de otras entidades financieras como las administradoras de fondos del retiro (AFORES), las empresas de factoraje, las casas de bolsa y los seguros, entre otras. De esta forma, en la actualidad, los cuatro principales bancos son parte de grupos financieros transnacionales: BBVA-Bancomer (España), Banamex-Citigroup (Estados Unidos), Santander-serfin (España) y HSBC (Reino Unido).

Según la calificadora Standard & Poor's, en México la banca presenta una gran concentración, lo cual explica las altas comisiones y el lento descenso de las tasas de interés. Los cuatro bancos más grandes del sistema concentran 78% del crédito al consu-

mo y 74% del financiamiento hipotecario. De esta manera, “los bancos y las casas de bolsa no sólo cobran las comisiones más altas en el ámbito internacional, sino que su desarrollo dista mucho del de economías como la chilena o la argentina, que son de menor tamaño que la de México, lo cual limita la oferta de productos a empresas e inversionistas nacionales”.¹¹

A pesar de tal concentración, el total de activos del sistema bancario representaba apenas 35% del PIB en 2005, la mitad de su máximo histórico de 70% en 1994; esta participación es muy baja incluso en comparación con otras economías emergentes.¹² El crédito al sector privado asciende a 14% del PIB mientras el promedio para América Latina es de 28%, en los países desarrollados es del 84% y está por debajo del índice de profundidad financiera de África, cuyos rangos oscilan entre 20 y 29%.¹³

¿Cómo es que los bancos han aumentado su rentabilidad en un mercado interno relativamente pequeño? Muy al contrario de las promesas de que la adquisición por parte de grandes grupos financieros internacionales mejoraría la eficiencia del sistema, su estrategia ha consistido en aprovechar la ausencia de regulación gubernamental, centrándose en las actividades con mayores márgenes de ganancia y reduciendo el financiamiento a la actividad productiva. Los amplios márgenes de utilidad se han basado en tres mecanismos principales: las transferencias gubernamentales derivadas del programa de rescate bancario (el Fondo Bancario para la Protección al Ahorro); los grandes márgenes de intermediación financiera y el aumento desmedido de las comisiones por diversos servicios. Tan sólo en 2006 las utilidades de la banca ascendieron a 66,747 millones de pesos (aproximadamente 6,000 millones de dólares), un aumento de 33.65% con respecto al año anterior. Los cuatro bancos ya mencionados, junto con Scotiabank (Canadá) y Banorte (México) concentraron 92.4% de las utilidades, esto es, 61 mil 676 millones de pesos,¹⁴ equivalentes a 5,606 millones de USD.

En cuanto a los márgenes de intermediación el negocio es redondo. La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) señala que: “En particular, destacan los amplios márgenes que se manejan en materia de crédito al consumo, donde las tasas llegan a ser de poco más del 38%, mientras que el Costo Promedio de Captación se ubica en alrededor del 4.72% al término del año”¹⁵ ... “Desde otro ángulo, también se puede observar que, por ejemplo, en los últimos cinco años [2000-2005] el monto que desembolsaron las instituciones de banca múltiple para cubrir los intereses generados por los ahorros de la clientela disminuyó en casi un 41% en términos reales”.¹⁶

La misma Condusef señala que la tasa de aumento anual de los ingresos de los bancos por cobro de comisiones es para BBVA Bancomer 19%, Santander 30% y HSBC 28% entre 2000 y 2005. Los ingresos de la banca por cobro de comisiones netas representan actualmente su segunda fuente de ingresos, sólo después del margen financiero. Entre 1998 y 2005 los principales bancos aumentaron escandalosamente sus ingresos por cobro de comisiones y tarifas netas, HSBC en 217%, BBVA Bancomer 214%, Banamex

171% y Santander Serfin 158%. Precisamente los bancos europeos presentan el mayor índice de comisiones cobradas contra ingresos totales: Santander-Serfin con el 38.5%; BBVA-bancomer 36%; y HSBC 35.7% que en conjunto representan 51.8% de los ingresos totales del sistema por cobro de comisiones.¹⁷ Los tres bancos europeos concentran más del 50% del total de la banca mexicana y obtuvieron ingresos brutos por alrededor de 12,500 millones de dólares sólo en 2005.

Individualmente, el caso de Bancomer, propiedad del consorcio español Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), es paradigmático: en el primer semestre de 2006 obtuvo utilidades por 10,575 millones de pesos, equivalentes a 729 millones de euros, cifra superior a las utilidades que el grupo obtuvo en España y Portugal. Mientras en España sus utilidades crecieron a una tasa anual de 11%, en México lo hicieron a una tasa del 90%, y al igual que los otros bancos estas utilidades se dan base en el crédito al consumo y no a la producción. De esta manera, la subsidiaria mexicana aportó el 33% del total de utilidades semestrales de la transnacional.¹⁸ No es casualidad que el propio Fondo Monetario Internacional haya advertido ya que el que México haya perdido el control sobre la propiedad de su sistema bancario a un ritmo superior que el de cualquier otro país lo pone en riesgo de “contagio”. Es decir, México está gravemente expuesto a contagiarse de los problemas que las matrices de los bancos pudieran llegar a tener¹⁹.

Algunas de las prácticas bancarias en México

El impacto de la concentración bancaria se traduce tanto en distorsiones a nivel macroeconómico como en una serie de abusos hacia los usuarios de tales servicios; entre las prácticas más comunes se encuentran:

Tolerancia e irresponsabilidad ante constantes denuncias de fraudes electrónicos. Un análisis del diario especializado El Financiero, señala que ante el aumento de este tipo de delitos, “los cuentahabientes acusan a las instituciones bancarias de proteger a los ciberladrones y de aprovechar en su favor una interpretación ventajosa de la ley para encubrir los robos cibernéticos de cuentas bancarias...” “los bancos no sólo no han dado su apoyo para investigar y encontrar a los ciberladrones, sino que se niegan a asumir su responsabilidad en la reintegración del importe defraudado”. Asimismo, “...aseguraron que cuando solicitaron a su banco la información de los titulares de las cuentas a las que ilícitamente fue transferido el dinero, se niega todo informe, incluso a las propias autoridades”²⁰

Decisiones unilaterales en perjuicio de los cuentahabientes. Es común que los bancos tomen decisiones sin consultar a sus clientes y sin su autorización pero un caso por demás grave es el de Bancomer, parte del grupo Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), el cual en 2005 decidió unilateralmente cancelar nueve cuentas de la organización Enlace Civil, A.C., con sede en Chiapas. Sin informar de manera previa ni justificar plenamente estas acciones, dicha decisión causó la

demora en la aplicación de recursos a diversos proyectos en comunidades indígenas con influencia zapatista.²¹

Abusos en los cobros de diversas comisiones. En su informe de 2006, la CONDUSEF muestra un aumento constante de las solicitudes de apoyo ante las instituciones financieras, de las cuales el 62% corresponde a la banca y demás instituciones de crédito con 16,282 reclamaciones, seguidas de los seguros y las administradoras de las AFORES, es decir, aquellas instituciones controladas por los grupos financieros ya mencionados. En la banca múltiple, la mayoría de reclamaciones se refieren a cobros indebidos, negativa a eliminar antecedentes del buró de crédito y falta de información para efectuar las operaciones.²²

Claims to CONDUSEF



Fuente: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros

La presencia de empresas europeas en la generación de energía eléctrica

La posibilidad de participación de empresas extranjeras en la industria eléctrica nacional quedó establecida en dos capítulos del TLCAN, que como muchas otras cláusulas automáticamente aplican para el TLCUEM (“paridad NAFTA”). El capítulo VI establece que una empresa de cualquiera de las partes podrá establecer, adquirir u operar plantas de generación o de cogeneración de electricidad para satisfacer sus necesidades de suministro. También se permite la producción independiente de electricidad y la celebración de contratos entre la Comisión Federal de Electricidad (CFE), las empresas productoras independientes y empresas eléctricas de las otras Partes, para el comercio transfronterizo de electricidad. Por su parte, el capítulo X establece las empresas gubernamentales cuyas compras de bienes y servicios quedan abiertas a pro-

veedores extranjeros, entre las cuales destaca la CFE por el volumen de sus negocios.²³

La participación de empresas europeas -como Unión FENOSA e Iberdrola de España y Electricité de France- en el sector eléctrico mexicano se ha convertido en un jugoso negocio que ya les está reeditando dividendos importantes que han apuntalado sus utilidades globales, a pesar de la ilegalidad de los llamados contratos de servicios múltiples con respecto a la Constitución mexicana, bajo los cuales las empresas europeas invierten.

Para Iberdrola la región México-Guatemala en 2006 fue la que más le aportó a la cifra de ventas en Latinoamérica, con un 58.5%. De esta manera, al cierre de este año el beneficio bruto de explotación alcanzó 273.4 millones de euros. Actualmente, la empresa tiene seis centrales de ciclo combinado en México, con una capacidad de 3,815 megavatios (Mw), que representan más del 8% del total de energía generada en México. Asimismo, la compañía está construyendo la mayor central que se ha licitado en el país y que comenzará a funcionar en el transcurso del 2007.²⁴

Electricité de France es actualmente el segundo mayor productor privado de energía eléctrica en México, con cinco plantas de ciclo combinado en México y una capacidad de 2,300 Mw que, sin embargo, representan apenas 1.5% de sus 154 mil Mw de capacidad mundial. Si bien, la compañía anunció recientemente su intención de salir del país, esto no se debe a que el mercado mexicano no le fuera redituable sino a que busca concentrarse en Europa y sus alrededores, donde existe una mayor apertura para que los usuarios elijan a sus suministradores. Sus reportes financieros indican que la operación en México le reportó ingresos por unos 362 millones de euros tan sólo en el primer semestre de 2006. El valor de sus activos en México rondan los 1,400 millones de USD, pero su principal atractivo son los contratos de suministro a la CFE por 25 años, algunos de los cuales vencen más allá de 2030 y que pondría a la venta a sus principales competidores como Iberdrola y Unión FENOSA o a su asociada, la japonesa Mitsubishi.²⁵

Por su parte, Unión FENOSA busca convertirse en el corto plazo en la segunda mayor generadora privada de energía del país si gana cuatro licitaciones en marcha de la CFE y se adjudica la compra de cinco plantas termoeléctricas que Electricité de France puso en venta. Actualmente tiene tres plantas de ciclo combinado con una capacidad de 1,550 Mw y contratos con la CFE por 25 años; su operación en México le representa 25% de los ingresos globales de la compañía, pero esta proporción podría incrementarse a 35-40% si logra adjudicarse las licitaciones mencionadas.²⁶

Los proyectos eólicos: negocios privados a partir de bienes comunes

La participación de las empresas europeas en el sector eléctrico no se limita a la generación tradicional sino que están incursionando en los nuevos proyectos de energías

renovables, específicamente en los proyectos eólicos, a los que consideran ya como un negocio prometedor.

La incursión de las empresas se puede dar ya sea como productor externo o a través de la modalidad de autoabastecimiento. En el primer caso, la Comisión Federal de Electricidad contrata la construcción y operación de una central eólica con el compromiso, mediante contratos de largo plazo, de adquirir la energía generada pero con un subsidio en el precio debido a que el costo es mayor al de las fuentes convencionales. En la modalidad de autoabastecimiento, una sociedad genera la energía eléctrica para el consumo exclusivo de sus socios y no se requiere subsidio.²⁷

Si bien es necesaria la promoción de proyectos con energías renovables y limpias, la posibilidad de contratos de largo plazo y los incentivos fiscales atrajeron a empresas europeas como EDF (Francia), Endesa, Iberdrola, Unión FENOSA o Eoliatec (España), para hacer un negocio privado basadas en el atraso y la necesidad de las comunidades donde se realizan tales proyectos.

El *Estudio sobre el impacto social y medio ambiental de las inversiones europeas en México y Europa*, realizado por organizaciones mexicanas y europeas, señala entre sus conclusiones con respecto a los proyectos eólicos²⁸:

- Inexistencia de criterios sociales que prioricen uso y destino de las tierras, mientras privan criterios de carácter económico y de ejercicio del poder.
- Desinformación respecto a los efectos ambientales de este tipo de infraestructura, así como la falta de visión amplia e integral del uso de la tierra.
- El proyecto implica abarcar 100 mil hectáreas sin considerar los posibles impactos y alteraciones que se pueden producir en la tierra y en las aves por la instalación de aproximadamente 300 aerogeneradores

No ha habido un análisis a fondo de los posibles impactos ecológicos que este proyecto puede traer consigo.

Además de los problemas derivados de la operación de las empresas europeas y de sus prácticas de negocios, es más significativo que el gobierno, ya sea nacional, estatal o municipal, pierde su papel como regulador y su capacidad para una planeación estratégica del sector, cediendo esta función a las empresas transnacionales y a sus prioridades orientadas al lucro.

Actualmente ya existen proyectos eólicos para generar energía eléctrica, pero que será vendida a empresas privadas. Energies Nouvelles, unidad de Electricite de France (EDF), invertirá 140 millones de dólares en la construcción de la planta localizada en Oaxaca, la cual tendrá una capacidad de 67.5 megavatios. La totalidad de la energía

generada se destinará al abastecimiento de alrededor de 350 unidades de negocio de Wal Mart de México, como parte de su estrategia para reducir costos.²⁹

Por su parte, Unión FENOSA buscará realizar proyectos propios de energías renovables para venderla a otras empresas bajo la modalidad de autoabastecimiento. Actualmente proyecta dos desarrollos en los estados de Oaxaca y Baja California, mientras que ya busca los clientes potenciales.³⁰

Pero el negocio no termina ahí, ya que la CFE considera ahora como una variable más de la valuación de los proyectos, si producen o no bonos de carbono, contemplados en el Protocolo de Kioto. De esta manera, el inicio de operaciones de un nuevo proyecto eólico, en el estado de Oaxaca, ya le generó a la CFE alrededor de un millón y medio de euros y podría obtener alrededor de 91 millones de euros entre 2006-2012, con la licitación de otros proyectos de baja emisión. España, Alemania y Francia buscan colaboración con países como México para invertir en proyectos que les permitan comprar bonos para cubrir su cuota, si es que no lo logran al interior o en otros países industrializados.³¹

La inversión en agua: abusos hacia los consumidores³²

La participación de las empresas europeas en el servicio de agua potable y alcantarillado es relativamente reciente, pero muestra también una serie de prácticas irregulares que atentan contra el erario público y contra los derechos de los consumidores.

El caso de Aguas de Saltillo, en el norteño estado de Coahuila, muestra cómo las empresas han entrado a través de las modalidades que les permite la legislación nacional y local. En este caso se trata de un esquema de semi-privatización, en el cual el Estado conserva la propiedad del recurso hídrico pero la administración y ejecución de todo el proceso está en manos de inversionista privado que detenta el 49% de las acciones, que en este caso pertenecen a Aguas de Barcelona.³³

A partir de la inconformidad de la población por el servicio prestado por la empresa, las autoridades se vieron obligadas a realizar una auditoria, sobre las operaciones de Aguas de Barcelona. Algunos de los aspectos sobresalientes del dictamen fueron:

- Obras no reportadas al Consejo de Administración
- Diversas adquisiciones de vehículos que no se llevaron a cabo bajo el procedimiento establecido en la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Contrataciones de servicios para el Estado y lo relativo al Presupuesto de Egresos del Estado
- Los sueldos y prestaciones de los de la empresa no se llevaron a cabo de conformidad con el acta constitutiva de la sociedad

Los incrementos en las tarifas de agua potable, drenaje y alcantarillado fueron superiores al incremento en el Índice Nacional de Precios al Consumidor, tal como lo establece sus Estatutos Sociales

De esta manera, las irregularidades cometidas por la empresa van desde los altos salarios de los principales funcionarios, obras no reportadas, violación a los derechos laborales y el cobro injustificado de tarifas.

Compras de Gobierno

Desde la perspectiva de las OSC 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 pública sólo por la propiedad y no por la función y sentido que tienen para el desarrollo nacional (Artículo 1505 del TLCAN) y se le desnaturaliza sometiéndola solamente a criterios de precios y calidad. De esta manera, en el párrafo 1 del Artículo 29 del TLCUEM se remite al Anexo XII, el cual establece que para los procedimientos de compras de las entidades y empresas públicas, México seguirá lo pactado en el TLCAN bajo los compromisos de los Artículos 1002, 1007-1016, y la UE por su parte, atenderá las reglas de la OMC. En el párrafo 2 se pacta que dichas reglas sólo se podrán modificar por cambios en el TLCAN y/o la OMC. En cuanto a Trato Nacional, el Artículo 26 del TLCUEM está redactado en los mismos términos que el Artículo 1003 del 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 de Trato Nacional atraviesa todo el tratado (Acceso a mercados, inversiones, servicios, etcétera) y es particularmente preocupante en torno a compras públicas de gobierno pues éstas son y deben fungir como elemento esencial para el impulso al desarrollo nacional. Diversas organizaciones de la sociedad civil han propuesto que más allá de las excepciones pactadas, el manejo y evaluación de las empresas públicas no se base solamente en criterios de precio y calidad, sino por la consecución del objetivo específico para el que fueron creadas. Las compras gubernamentales y las obras públicas tienen una gran incidencia en sectores específicos de la planta productiva. Dado que se realizan con recursos de los contribuyentes deben seguir siendo un instrumento de la política económica para el desarrollo nacional así como para el fomento de economías locales y sectores específicos, especialmente aquellos que han quedado más vulnerables ante la desregulación económica y los tratados de libre comercio. Las compras públicas pueden y deben de servir para impulsar la producción en áreas deprimidas, en comunidades indígenas y en particular en empresas de mujeres, entre otros proveedores de menor tamaño. Con el TLCUEM se ha reanunciado a esto a pesar de las propuestas de movimientos sociales y organizaciones de la sociedad civil.

El “Diálogo Político”: presiones para más apertura

El TLCUEM y los APPRI han propiciado que empresas europeas se adueñen de sectores estratégicos para el desarrollo nacional. Pero esto no es suficiente para los apetitos del gran capital europeo. A través del llamado Diálogo Político, la UE se ha dedicado en las reuniones de los Consejos Conjuntos (de los poderes ejecutivos) a presionar a México para que abra más su economía y ceda otros sectores estratégicos para el desarrollo nacional, como son el energético o el de manejo de aguas a las poderosas transnacionales³⁴. No es casualidad que uno de los primeros actos de Felipe Calderón como Presidente de México, haya sido reunirse con autoridades españolas que le demandaron dar continuidad a la apertura a las inversiones y servicios en México, de acuerdo como se establece en el mismo TLCUEM.

En contraste, los mecanismos del Acuerdo Global que contemplan vigilar o sancionar prácticas anticompetitivas, se convierten en letra muerta, como el artículo 11: “Las partes acordarán medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el comercio entre México y la Comunidad”³⁵.

En ese sentido, a pesar de que el mismo acuerdo contempla la cooperación e intervención del Consejo Conjunto para abordar **cualquier abuso de posición dominante de una o más empresas**, ni éste ni los entes reguladores mexicanos han abordado este aspecto.

Es más, la UE es partícipe de la imposición de proyectos de infraestructura bajo el Plan Puebla Panamá, que han sido del amplio rechazo de pueblos indígenas y OSC en la región por no ser partícipes de éstos, no ser consultados y considerar que lejos de promover el desarrollo sustentable, los proyectos afectarán sus derechos humanos y el medio ambiente y sólo sirven a los intereses de las grandes empresas. En el último comunicado del Consejo Conjunto México – UE se pone en evidencia el interés mutuo por seguir desarrollando este tipo de proyectos³⁶:

Además, escasamente se ha promovido que el dialogo político vaya mas allá de los gobiernos. Hasta la fecha no existe en este diálogo, lugar o mecanismo alguno para la participación de parlamentos y congresos, o de las organizaciones de la sociedad civil, a pesar de las propuestas ofrecidas por éstas últimas en un par de foros de diálogo (Bruselas 2003 y México 2005) de los cuales no ha habido respuesta concreta a ninguna de sus múltiples propuestas con respecto a participación, contenido y aplicabilidad de la Cláusula Democrática³⁷.

Organizaciones Sociales y Civiles de México y la UE: 10 años trabajando juntas por un Acuerdo Global en favor de la justicia económica y social

Desde el inicio de las negociaciones (1997) organizaciones sociales y civiles de México, en colaboración con sus pares europeos, han trabajado de manera crítica y propositiva, buscando un Acuerdo Global distinto al TLCAN. Se formó así, en el marco de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC), el grupo Ciudadanos de México ante la Unión Europea, con la participación de actores sociales de una diversidad ámbitos de trabajo: campesinos, derechos humanos, MPyMES, Género, Medio Ambiente, entre otros.

Aun cuando las autoridades fueron indiferentes a los señalamientos de la sociedad civil, se ha continuado luchando por tratar de incidir para detener el avance de las transnacionales.

También se ha desarrollado extensiva investigación en diversos momentos, lo que ha dado como resultado varias publicaciones de evaluación y análisis de los efectos del TLCUEM.

La RMALC y la Iniciativa de Copenhague para Centroamérica y México (CIFCA) con un conjunto de organizaciones han hecho las siguientes propuestas:

- **Dimensión Positiva de la Cláusula Democrática.** Crear un mecanismo para que se implementen medidas propositivas en favor de los DDHH tal como lo dice el artículo 1 del Acuerdo, esto significa que no solamente se establezcan sanciones por las violaciones sino que al Acuerdo esté sustentado en la garantía, respeto y promoción de los derechos humanos.
- **Comité Consultivo Mixto.** Establecer otro órgano dentro del apartado de Diálogo Político (el Comité Consultivo Mixto) que permita la participación de la sociedad civil mexicana y europea así como del poder legislativo, en la toma de decisiones de los miembros del Consejo Conjunto.
- **Observatorio Social.** Conformar Observatorios Sociales, que den seguimiento y evalúen los impactos del Acuerdo Global en lo económico, en los derechos humanos y en el medio ambiente con la participación de las organizaciones sociales y civiles.

Asimismo, se han desarrollado campañas de incidencia con organizaciones y redes europeas, en el marco de la Red Birregional Europa-América Latina y el Caribe *Enlazando Alternativas*³⁸, que han consistido, entre otras actividades en³⁹

a) Presencia en los distintos espacios de la Comisión Europea, las representaciones

de los países ante la Unión Europea, el Parlamento Europeo y el gobierno mexicano para que se abran a un diálogo real y se tomen en cuenta las propuestas,

b) Encuentros Sociales, por ejemplo *Enlazando Alternativas*, entre las organizaciones civiles y sociales de México y la Unión Europea para hacer diagnósticos, planear, conocer resultados de los monitoreos, evaluar y definir estrategias de acción que nos lleven a construir formas alternativas al modelo que los gobiernos implantan, encaminadas a una integración orientada por el desarrollo sustentable y desde las necesidades de los pueblos.

c) Buscar y ampliar alianzas en Europa y en México, para que participen en la construcción de propuestas alternativas y en su caso se revierta el Acuerdo Global en los términos establecidos.

El olvido de la Cláusula Democrática

El pilar del Diálogo Político ha sido muy incipiente para otros aspectos, como impulsar la defensa y promoción de los derechos humanos. La Comisión Europea apenas ha hecho algunos llamados de atención con respecto a las graves violaciones a los derechos humanos en México, pero en ningún momento se ha invocado a la Cláusula Democrática del Acuerdo Global, que permanece como un ornamento. Por ejemplo, las detenciones ilegales y violaciones a los derechos humanos de manifestantes en Guadalajara, precisamente durante la III Cumbre de Jefes de Estado de la UE, Latinoamérica y el Caribe, puso en evidencia cuánto le importan los derechos humanos a los gobernantes, que adentro de la Cumbres realizan bellos discursos, mientras afuera se castiga violentamente a quien disienta.

La situación de los derechos humanos ha ido empeorando desde el final del sexenio de Vicente Fox y el inicio del actual. Al aumento de delitos violentos relacionados al problema del narcotráfico el Poder Ejecutivo respondió involucrando más contingentes de las fuerzas armadas en labores de seguridad pública. La “mano firme” se traduce en la continuidad a la política de militarización bajo el pretexto de la seguridad pública.

El mismo encargado de la política interna del país, el secretario de Gobernación Francisco Ramírez Acuña ha sido señalado repetidamente como represor y violador de derechos humanos: el 13 de diciembre de 2006, integrantes del Frente de Procesados “M-28” presentaron en la Procuraduría General de la República (PGR) una demanda penal en contra del Secretario de Gobernación, como responsable intelectual de torturas, delito tipificado como grave según el Artículo Tercero de la Ley Federal para Prevenir y Sancionar la Tortura. Se trató de jóvenes víctimas del operativo policial que instrumentó el entonces gobernador de Jalisco, Ramírez Acuña, para reprimir con alto grado de violencia las movilizaciones sociales organizadas en el marco de la reunión

Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Unión Europea, América Latina y El Caribe realizada en Guadalajara, en mayo de 2004. Los últimos detenidos fueron liberados apenas en marzo-abril de 2006 y sólo después de una intensa campaña de organizaciones sociales y civiles que incluyó la denuncia internacional ante diversas instancias de la Unión Europea.

Asimismo, ante diversos conflictos sociales la respuesta gubernamental ha sido de cerrazón o represión a las demandas de grupos localizados en distintas regiones del país como en los casos de Atenco, Oaxaca, Agua Caliente (Presa La Parota), Pasta de Conchos, por mencionar sólo algunos de los más relevantes.

Diversas organizaciones de derechos humanos, tanto nacionales como internacionales, han recogido testimonios sobre los excesos cometidos por las autoridades contra manifestantes y activistas sociales: detenciones arbitrarias, maltrato físico y psicológico, abuso sexual, violaciones, tortura y deportaciones de extranjeros, así como aislamiento de los detenidos, todo en el marco de acciones de las autoridades para “recuperar el orden”. Incluso en su reciente visita, Florentino Meléndez, comisionado de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) señaló que la tortura sigue siendo un delito muy denunciado en el país.⁴⁰ Sin embargo, el gobierno mexicano ha ignorado o desestimado todas estas denuncias. Aunado a esta situación, las autoridades mexicanas y europeas también han ignorado las denuncias de violaciones a los derechos humanos cometidas por empresas europeas en México.

La lucha del Sindicato de Euzkadi. Una victoria frente a las transnacionales europeas⁴¹

Un caso que muestra cómo los intereses de las transnacionales están por encima de los derechos humanos es el del cierre de la fábrica de llantas Euzkadi, perteneciente al consorcio alemán Continental.

La planta ubicada en El Salto, Jalisco era la más moderna de América Latina y la empresa alemana buscaba convertirla en una gran planta de llantas para camión. Pero para eso el sindicato tenía que aceptar la flexibilización de las condiciones de trabajo que incluían: ampliación de la jornada de trabajo a 12 horas, aumento de la producción sin pago alguno, desaparición del descanso dominical obligatorio y la eliminación del reparto de utilidades, entre lo más grave.

Como el sindicato no aceptó las abusivas condiciones que querían imponer los dueños de la fábrica, en diciembre de 2001 los obreros se encontraron con que la planta fue cerrada sin previo aviso y sin cumplir los requisitos que establece la legislación laboral, es decir, se trató de un cierre ilegal que dejaba sin trabajo a más de 1,000 personas, violando sus derechos laborales.

A partir del cierre de la planta, los trabajadores emprendieron una lucha sin tregua para defender su fuente de trabajo, que incluyó movilizaciones nacionales e internacionales. Gracias a su determinación de no vender el movimiento y defender su fuente de trabajo, resistieron las amenazas de la empresa y las presiones del gobierno para que aceptaran su indemnización y no “espantaran” las inversiones.

A pesar del ofrecimiento de dinero, los trabajadores no se vendieron y en una asamblea por abrumadora mayoría deciden rechazar las liquidaciones ofrecidas por los patrones, denuncian el cierre ilegal de la planta y finalmente estallan la huelga.

Pero el órgano encargado de resolver los conflictos entre los trabajadores y los patrones, la Junta Local de Conciliación y Arbitraje, se ponía descaradamente del lado de los patrones y declaraba la huelga como “improcedente”. Es decir, no reconocían como válida la huelga a pesar de que fueron los patrones quienes violaron la ley.

El encuentro con el sindicato alemán de Continental fue determinante porque les permitió llegar a una de las Asambleas de accionistas de la empresa, la dueña de la compañía Euzkadi, donde expusieron la injusticia que cometían al cerrar ilegalmente la planta.

La persistencia en las movilizaciones y en las denuncias por casi cuatro años, tuvo sus frutos, cuando las autoridades no tuvieron otra opción que reconocer la huelga, provocándole con esto, un gran golpe a la empresa. Como este fallo obligaba a Continental a pagar salarios caídos por más de tres años, los dueños se vieron forzados a llegar a un arreglo lo menos desfavorable para sus intereses, por lo que aceptaron la demanda de los trabajadores de quedarse con la empresa como pago de su indemnización.

Fue gracias a esta lucha que ahora los trabajadores se constituyen en la Cooperativa de Trabajadores Democráticos de Occidente (TRADOC) y son copropietarios de *Corporación de Occidente* junto con la empresa queretana Llanti Systems. Asimismo, lograron que el gobierno federal a través de la Secretaría de Economía hiciera una inversión inicial de 50 millones de pesos y 5 millones del gobierno estatal. Actualmente la cooperativa disputa el mercado a los fabricantes de llantas de poderosas firmas trasnacionales, como la misma Continental, Michelin y Bridgestone-Firestone.⁴²

Ante las peticiones de que se haga valer la Cláusula Democrática ante las reiteradas denuncias de violaciones a los derechos humanos cometidas por el gobierno mexicano, diversos funcionarios de la Unión Europea han respondido que no se trata de una violación sistemática de Estado, por lo que no podrían activar dicho mecanismo para

aplicar sanciones. Tales declaraciones sólo evidencian que estos capítulos de cooperación y diálogo político permanecen como meras promesas sin un impacto real en la aplicación del Acuerdo. Las OSC mexicanas y europeas han propuesto incluso que se dé a la Cláusula Democrática una dimensión positiva para no sólo vigilar la defensa de los derechos humanos sino promoverlos en el marco de la relación de México y la UE⁴³.

La cooperación

Si bien una política real de cooperación representa un aspecto del Acuerdo que tiene muchas potencialidades, este capítulo muestra claroscuros: mientras se le ha dado una considerable visibilidad y promoción, en comparación con las enormes ganancias que obtienen las empresas europeas en México a través de su participación en sectores estratégicos, la explotación de mano de obra barata y el acceso a los recursos naturales no renovables, la dimensión de la cooperación es mínima y ha privilegiado a los proyectos de facilitación del TLCUEM. Para el período 2007–2013 la UE destinará a México escasos 55 millones de Euros (un recorte de más de un millón de Euros con respecto al periodo anterior).

Y no sólo esta cooperación --que según la UE tan distinto hace al Acuerdo Global del TLCAN-- es minúscula sino que se implementa de manera excluyente. Tal es el caso de los programas de cooperación en Chiapas que han sido fuertemente cuestionados por OSC locales, en particular organizaciones indígenas que demandan la suspensión del Proyecto de Desarrollo Social y Sostenible (PRODESIS) que financian la UE y el gobierno de Chiapas. Las organizaciones denuncian que no han sido informadas del origen, contenido, financiamiento, objetivos generales y específicos del proyecto firmado en 2003, en el que la UE aporta 15 millones de dólares.⁴⁴

Una de las críticas al proyecto es que los fondos se quedan en las manos de salarios y gastos de operación, insumos y a prestadores de servicios, asistencia técnica, administradores, capacitación, intercambio de experiencias y auditorias del proyecto, mientras que a ellos, a la población supuestamente beneficiaria sólo les han llegado asistencia en forma de “pollos y borregos”, lo cual, dicen, no se puede considerar como desarrollo sustentable. Otras organizaciones señalaron que se trata de un programa retrasado premeditadamente y manipulado por el gobierno federal en beneficio de comunidades y ejidos afines a éste, marginando a quienes se oponen a las políticas oficiales. La zona contemplada por el PRODESIS involucra la zona de reserva integral de los Montes Azules, que representa 60-70% de la Selva Lacandona y coincide con la zona de mayor presencia del ejército en cerca de 40 campamentos, precisamente donde existe una amplia influencia zapatista. Asimismo, por la manera como se está diseñando puede favorecer situaciones de conflicto y división, o de constrainsurgencia, además de que abre la puerta a la posibilidad de la apropiación de la biodiversidad de la región.⁴⁵

En el plano unilateral, en su Documento de Estrategia de País para México de 2007–2013 (CSP), la UE reprueba el desempeño de Fox para reducir la pobreza y redu-

cir la desigualdad⁴⁶. Sin embargo, más adelante la receta de la UE para México, es más reformas económicas en beneficio de sus propias empresas: “México debe levantar las regulaciones y los impedimentos que pesan sobre la actividad empresarial y la inversión” y se reitera que México debe llevar a cabo las reformas fiscales, energética y del mercado laboral.

En cuanto al medio ambiente, las Organizaciones Sociales y Civiles (OSC), han demandado que se lleven a cabo Evaluaciones de Impacto de Sustentabilidad (SIA por sus siglas en inglés) en el marco del Acuerdo Global. No se ha llevado a cabo una sola. La carencia de estas evaluaciones hace que no sea de sorprender que con una visión maltusiana la UE culpe a la población mexicana del deterioro ambiental y exonere de culpa a las empresas depredadoras. Según el CSP de la UE “Aunque (México) es uno de los 12 países con mayor diversidad biológica en el mundo, la **explosión demográfica** ha provocado una fuerte presión sobre los ecosistemas naturales y una tercera parte de los bosques tropicales ha desaparecido en los últimos 20 años. Actualmente México es uno de los países con la tasa más alta de destrucción de recursos forestales.”

El TLC UE-Chile: Los ganadores, los exportadores de cobre⁴⁷

El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y Chile (TLC UE-Chile) entró en vigor en el 2002 y se firmó bajo la premisa de permitir “una liberalización gradual y recíproca del comercio, sin excluir ningún sector y en conformidad con las normas de la OMC”. Este tratado es un antecedente más de los TLC que la UE busca concluir con terceros países e incluye (al igual que los mandatos de negociación para los últimos) capítulos para la liberalización progresiva de inversiones, flujos financieros, compras del Estado, así como el ir más allá que el ADPIC en materia de liberalización de servicios. Las OSC chilenas, específicamente la Alianza Chilena por un Comercio Justo y Responsable (ACCR), denuncian que estas características hacen que el Acuerdo Chile – UE sea OMC Plus y que “este Acuerdo fortalezca un modelo que estructuralmente genera un alto nivel de inequidad y concentración de la riqueza”.

Las negociaciones del TLC UE – Chile, al igual que el TLCUEM, se caracterizaron por la falta de transparencia y nula participación de las organizaciones de la sociedad civil en el diseño, negociaciones e implementación del mismo, lo que demostró las inconsistencias frente a la propia Cláusula Democrática de Derechos Humanos que incorpora el tratado y con los compromisos internos que asume la UE en materia de gobernabilidad democrática.

No obstante, según las OSC chilenas el Acuerdo UE – Chile hace una mínima mención de los derechos laborales a tal grado que hasta el TLC entre Chile y los EEUU parecería más protector y garante de los derechos laborales fundamentales e

“incluso en el ámbito de la cooperación es más completo que este Acuerdo de Asociación (con la UE)”. En efecto El TLCUE – Chile no toma en cuenta las asimetrías entre las partes que se expresan en que el país sudamericano es exportador de productos mineros y agrícolas con escaso valor agregado, y cuando mucho de algunos productos semi – manufacturados. En cambio, es receptor de maquinaria y equipo con alto valor agregado.

Según OSC chilenas “la sostenida alza del desempleo en Chile, por una parte, y el fuerte incremento de las exportaciones, por otro, demuestra la desconexión que existe entre la estrategia de apertura comercial y la generación de empleo”. Según la ACCJR, “este fenómeno reviste mayor gravedad al recordar que el gran argumento del gobierno por la suscripción de estos acuerdos fue, precisamente, la creación de puestos laborales”.

La falta de un impacto positivo de las exportaciones en el empleo puede ser resultado de que el sector minero, especialmente el de cobre, representa un alto porcentaje de las exportaciones chilenas a la UE, con lo que se confirma como la industria de extracción primaria ha sido uno de los objetivos centrales del TLC UE - Chile. En el tema agrícola, el Acuerdo UE – Chile es preocupante por “el enorme volumen de subsidios que reciben (los productores) en la Unión Europea y que tienden a distorsionar los precios internacionales y a hacer inestables los umbrales de seguridad alimentaria a nivel mundial”. “En agricultura se mantiene una tendencia a exportar productos con bajo valor agregado, lo que provoca el siguiente fenómeno: Se fortalece el control corporativo sobre el proceso agro industrial para las exportaciones y las mejores tierras de los valles de Chile continúan acentuando la tendencia a cultivos de exportación por sobre la producción de bienes que garanticen la seguridad alimentaria del territorio nacional”.

A las OSC chilenas les ha preocupado que la certeza jurídica otorgada a los flujos de capital y la liberalización de los sistemas financieros nacionales en el Cono Sur no sólo han incumplido los resultados prometidos (altas tasas de inversión, crecimiento sostenido y más empleos) sino que han provocado graves crisis financieras, cambiarias y bancarias que han castigado repetidamente a las economías latinoamericanas y a los sectores más vulnerables de la población. En efecto, “Durante la década del 90’, las fuentes principales del ingreso masivo de capitales e inversiones tanto a Chile y todo el Cono Sur de América Latina, fueron de origen europeo. Estas inversiones, lejos de ayudar a un mayor desarrollo social de los países receptores, implicaron la implementación de Programas de Ajuste Estructural del Fondo Monetario Internacional (FMI) en varios países de la subregión, como fueron los casos de Brasil, Argentina y Chile.... Estos procesos produjeron múltiples impactos económicos, políticos y sociales en los países que los implementaron: procesos de privatización y mercantilización de recursos naturales y servicios básicos. Lejos de cumplirse con la máxima de que - a mayor inversión, más comercio y mejor calidad de vida-, la llegada masiva de capitales extranjeros implicó un

progresivo desempleo. El incremento del flujo comercial con Europa y la entrada masiva de capitales provenientes de esa región, particularmente de España, no ayudaron a superar los problemas endémicos de la región. Por el contrario, contribuyó a profundizarlos”.

3 - EXPERIENCIAS DEL TLCUEM: ENTRE PROMESAS Y REALIDADES

Un somero análisis del TLCUEM a siete años de su entrada en vigor, evidencia cómo los objetivos bajo los cuales el mismo se negoció y promovió -apoyo al crecimiento económico, diversificación del comercio exterior, mayor inversión para el desarrollo y la creación de empleos, respeto a los derechos humanos, entre otros-, quedaron como mera retórica ante las evidencias de impactos económicos y sociales causados por éste.

El discurso oficial tanto mexicano como europeo exaltó este acuerdo como un instrumento de desarrollo más avanzado que los Tratados de Libre Comercio, al incluir capítulos de cooperación y diálogo político. Sin embargo, la evolución reciente de la economía mexicana aunado a la actuación de las empresas y de las instancias políticas de la Unión Europea desmienten tal optimismo y dan una muestra fehaciente de lo que pueden esperar otros países o regiones de concretar la negociación de acuerdos similares con dicho bloque.

La tabla a continuación expone como las promesas originales no solo no se han concretado, sino que en muchos de los casos han agravado la situación social, económica y política de la sociedad Mexicana. La exposición de estas realidades tiene que servir como un llamado de atención tanto para la sociedad civil como para los gobiernos de los países con quienes la UE está, en este momento, negociando TLCs que hoy prometen lo mismo que 7 años atrás se prometió respecto del Acuerdo TLCUEM.

PROMESA	REALIDAD
El TLCUEM apoyará el crecimiento económico y la creación de empleos	Durante los tres primeros años de vigencia del acuerdo, hubo un crecimiento mediocre del PIB en México de alrededor del 1%. Si bien en los siguientes años ha habido una relativa recuperación, en la medida que el crecimiento económico del país sigue muy atado a la evolución de la economía de Estados Unidos y a sus ciclos económicos, el TLCUEM no ha sido un instrumento que dinamice la economía en periodos de desaceleración. Por otra parte, la falta de empleos de calidad y bien remunerados es uno de los grandes problemas estructurales de la economía mexicana que se ha agravado precisamente con la firma de los TLC's. En diversos casos han sido las empresas europeas las que promueven la precarización del empleo y el despido injustificado de trabajadores como en el caso de la llantera Continental Tire.

<p>El TLCUEM promoverá el incremento y la diversificación de las exportaciones de productos mexicanos a la UE</p>	<p>El intercambio comercial y la inversión extranjera directa siguen concentrados en Estados Unidos, sin que el TLCUEM haya ayudado a revertir este fenómeno. Las empresas europeas han visto al país como una plataforma para abatir costos y exportar hacia Estados Unidos. El déficit comercial ha aumentado 80% desde la entrada en vigor del TLCUEM. Por otra parte, al no existir requisitos de desempeño en el Acuerdo, la inversión europea permanece concentrada sectorial y regionalmente en enclaves que poco contribuyen al desarrollo interno del país. Una proporción importante de las “exportaciones” de México hacia Europa corresponde a transacciones entre las mismas empresas transnacionales y el principal producto mexicano vendido a la UE es el petróleo.</p>
<p>El TLCUEM, incluyendo los APPRI, contribuirá a superar las desigualdades en México</p>	<p>Estos acuerdos no solo no han contribuido a superar las desigualdades en México, sino que las han acentuado mediante la desnacionalización y desregulación de la economía nacional. La razón es que en el trasfondo, con los TLC se persigue ante todo crear las condiciones ideales para que las grandes empresas transnacionales puedan maximizar sus ganancias a costa de la capacidad de los Estados de dirigir políticas públicas a favor del desarrollo económico, social y sustentable.</p>
<p>El TLCUEM promoverá la competencia y con la llegada de nuevos actores la población tendrá acceso a bienes y servicios de mejor calidad y menor precio</p>	<p>La presencia de empresas europeas en sectores estratégicos como el agua, la electricidad y la banca no ha promovido la competencia, sino por el contrario, un mercado oligopólico con altos precios y diversos abusos para los consumidores. Estas prácticas aunadas a la falta de regulación gubernamental les ha permitido obtener grandes utilidades, apuntalando así sus negocios globales. Sin embargo, siguen presionando por una mayor apertura sin haber demostrado a la fecha que su presencia beneficia las condiciones de mercado tal como se prometió en su momento</p>

<p>La firma del Acuerdo, al privilegiar los mecanismos de mercado, permite al Estado Mexicano liberar capacidades y recursos para generar políticas públicas en favor de los sectores más vulnerables</p>	<p>La inclusión de los temas Singapur (inversiones, compras de gobierno, facilidades al comercio y reglas de competencia) en el TLCUEM y APPRI (los cuales ya han sido rechazado en el marco multilateral- OMC- por los países en desarrollo) ha tenido un fuerte impacto negativo en la capacidad del Estado de generar medidas y políticas económicas y sociales en favor del crecimiento interno y de la distribución de la riqueza, en particular en el sector financiero y el sector servicios.</p>
<p>La firma del Acuerdo de Asociación es un instrumento para el respeto a los derechos humanos mediante al inclusión de una Cláusula Democrática que contempla sanciones al país cuando existan este tipo de violaciones</p>	<p>Las autoridades de la Unión Europea se han mantenido indiferentes ante las constantes denuncias de violaciones a los derechos humanos tanto por parte del Estado Mexicano como por parte de empresas europeas. La Cláusula Democrática permanece como un elemento decorativo del Acuerdo.</p>
<p>El diálogo político permite la participación de los sectores y de las organizaciones de la sociedad civil</p>	<p>Las autoridades europeas y mexicanas han ignorado las demandas de la sociedad civil planteadas en dos Foros de Diálogo. Propuestas concretas para institucionalizar el diálogo y para darle un sentido positivo a la Cláusula Democrática permanecen sin respuesta después de cinco años!!</p>
<p>El capítulo de cooperación permite canalizar recursos para el desarrollo del país</p>	<p>La cooperación europea no reconoce las asimetrías y es ínfima comparada con los desequilibrios que ha provocado el TLCUEM y con las exorbitantes ganancias de las empresas europeas (en particular de Bancos y Sector Financiero). Además, los proyectos emanados de la cooperación se han diseñado sin una consulta real a las comunidades donde se van a llevar a cabo.</p>

Estas falsas promesas reflejan consecuencias nefastas que podrían, en muchos casos, haberse evitado si las advertencias y demandas de las OSCs no hubieran sido ignoradas. De todas formas, la resistencia por parte de movimientos sociales y organizaciones de la sociedad civil en México y Europa no ha disminuido. Por el contrario, la misma sigue tan latente como el primer día ya que los impactos negativos del Acuerdo siguen profundizándose.

Es así que las demandas de la sociedad civil siguen en pie, y tienen tanta vigencia hoy como 7 años atrás. Entre ellas, vale la pena destacar:

1 - EL TLCUEM se ha cobijado de un “Acuerdo Global” que es ante todo un ropaje de retórica y cláusulas ornamentales, como la Cláusula Democrática, que a pesar de las propuestas de OSC no se ha hecho valer. En este sentido es necesario que se garantice en todo acuerdo comercial la primacía de los derechos humanos por encima de los derechos mercantiles de acuerdo a normas vinculantes reconocidas en pactos internacionales (Artículo 103 de la Carta de las Naciones Unidas), otorgando a la cláusula democrática una dimensión positiva.

2- Es una asignatura pendiente que se dé una participación real y sustantiva de parte de OSC antes de, durante y después de todas las negociaciones comerciales y de la preparación de los “Documentos Estrategia País” desarrollados por la UE para la cooperación y en el dialogo político, pues hasta la fecha esta participación ha sido inexistente en el contexto del TLCUEM y los APPRI. De la misma manera, los congresos y parlamentos deben de involucrarse de una manera más activa y responsable en todas las fases del los procesos de asociación.

3 - En el marco del TLCUEM y APPRI aún se deben de llevar a cabo Evaluaciones de Impacto de Sustentabilidad (SIA por sus siglas en inglés) a pesar de que se debieron de haber llevado a cabo antes de que su firma, y en estas evaluaciones deben de participar de manera activa las OSC, en especial aquellas de grupos en desventaja de la sociedad como son los pueblo indígenas. Es en especial urgente que se lleven a cabo estas evaluaciones, de manera participativa por parte de la sociedad, dado el contexto de apoyo por parte de la UE al Plan Puebla Panamá (PPP) que es del rechazo de amplios grupos de la sociedad y en especial de lo pueblos indígenas, por ser un plan para proyectos de acceso empresarial a las reservas naturales.

4- En los procesos de apertura comercial se deben de reconocer las asimetrías entre los distintos países y dotar de un verdadero Trato Especial y Diferenciado y de la protección a todos los sectores sensibles y estratégicos para las economías locales y nacionales. A pesar de muchas propuestas en este sentido, en el TLCUEM no se ha prestado ninguna atención a esta demanda y, en cambio, se ha otorgado de manera transversal el trato nacional a las empresas europeas alcanzando así la *Paridad NAFTA*.

En conclusión, el Acuerdo Global entre México y la UE no debería ser usado como modelo para otros acuerdos de su tipo. Sin embargo, las consecuencias que experimentó y experimenta la sociedad mexicana como resultado de este acuerdo, sí debería ser usado como un llamado de atención a la realidad que encierran los TLCs propuestos por la UE, aun cuando los nombres en los que se presentan – Acuerdos de Asociación, Acuerdos de Partenariado Económico, etc. – disfrazan Acuerdos mas integrales. El TLCUEM deja en claro las ansias de la UE de una re-colonización a favor de las grandes empresas. ¡Más espejitos por oro!

NOTAS

¹ “Este acuerdo institucionaliza un diálogo político de alto nivel y regular para todos los temas bilaterales e internacionales actuales, con una visión de coordinar posiciones en el escenario internacional. Pero más importante, al menos desde mi perspectiva, el acuerdo incluye un Acuerdo de Libre Comercio el cual siempre recordaré porque yo concrete este acuerdo con Herminio Blanco a fines de 1999”. Yo siempre lo llamo “el primero, el mas rápido, el mejor”. El primero porque, no solo era la primera negociación real de mis tiempos como Comisario, sino también porque fue el primer Acuerdo de Libre Comercio Trasatlántico. El más rápido, porque fue negociado en solo un año, y se paso de manera acelerada por el proceso de ratificación en ambos lados en un tiempo récord – de hecho el Consejo de la UE y el Senado Mexicano ambos aprobaron el acuerdo el 20 de Marzo de 2000, y entró en efecto en julio de 2000. Y el mejor, porque representó (en ese momento) el acuerdo más exhaustivo en términos de cobertura que jamás hayamos concluido. ¿Con qué criterios se considera el mejor? Primero, en términos de la cobertura de bienes y servicios (mas de 95% en su conjunto). Segundo, en términos de amplitud: no solo comercio de bienes y servicios clásicos, sino también la apertura mutua del mercado de compras del estado, y la adopción de nuevas disciplinas en políticas de competencia, inversiones y propiedad intelectual. Tercero, en términos de periodos de transición: ambas partes en general tomaron mucho menos que lo que el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) acepta, por lo menos para productos industriales. Cuarto, en términos de mecanismos institucionales, establecimos la profundización y fortalecimiento de nuestro relacionamiento – con la cobertura de temas adicionales como ser medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, estándares técnicos, entre otros, así como un mecanismo de resolución de disputas vinculante, enteramente compatible con los requerimientos de la OMC. Yo creo que este TLC es comparable con cualquier otro TLC. Desde la perspectiva de la UE, provee la paridad NAFTA (México nos otorgó más del 90% de lo que había otorgado a los Estados Unidos, y en algunas áreas aun más – por ej. bienes, servicios, propiedad intelectual). Igualmente, nosotros ofrecimos a México el mas rápido acceso a la UE que jamás se haya ofrecido a un tercer país socio”. Tomado de: Lamy Pascal, *Commissioner of Trade, Speech /02/189: “Mexico and the EU: Married Partners, Lovers, or Just Good Friends?”*. Instituto de Estudios de la Integración Europea, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Ciudad de México, 29 de Abril 2002.

² Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones “Una Europa Global: Competir En El Mundo”, Bruselas, 4.10.2006, COM(2006) 567 final. Disponible en: http://www.s2bnetwork.org/s2bnetwork/download/globaleurope_oct06_es.pdf?id=173

³ La nueva estrategia de la UE para una ‘Europa Competitiva’: al servicio de las empresas en todo el mundo, Red Seattle to Brussels, Noviembre 2006. Disponible en:

http://www.s2bnetwork.org/s2bnetwork/download/globaleurope_s2balert_nov06_es.pdf?id=176

⁴ Una desgravación arancelaria a ritmos diferenciados es, supuestamente, el Trato Especial y Diferenciado que consiguió México en el TLCUEM; es decir, el poder esperar unos cuantos años para que se dé, como con el TLCAN, la estocada final al campo mexicano.

⁵ Secretaría de Economía, México: negociaciones comerciales internacionales,

⁶ Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>

⁷ Secretaría de Economía

⁸ El artículo 15 señala: “Las partes contribuirán a establecer condiciones atractivas y estables para las inversiones recíprocas. Esta cooperación se traducirá, entre otras cosas, en: a) mecanismos de información, de identificación y de divulgación de las legislaciones y las oportunidades de inversión; b) apoyo al desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las Partes, en caso necesario, mediante la celebración entre México y los Estados miembros de acuerdos de promoción y de protección de las inversiones y de acuerdos destinados a evitar la doble imposición; c) el desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados; d) el desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, en particular, con las pequeñas y medianas empresas de las partes”, Diario Oficial de la Federación, Decreto Promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, 26 de junio de 2000.

⁹ El capítulo 11 del TLCAN obliga a los Estados firmantes a ofrecer una serie de ventajas a las empresas de las partes como son: el trato nacional a las empresas de las otras partes, independientemente de su tamaño o capacidad económica; la prohibición de requisitos de desempeño ambiental, de localización, de promoción de sectores específicos, de contenido nacional, entre otros; la libre transferencia de capitales y dividendos del país sede; la posibilidad de demandar a una autoridad nacional en caso de que la empresa considere que la actuación de ésta afectó sus operaciones y sus ganancias futuras. Para ver el texto del TLCAN se puede consultar. <http://www.laneta.apc.org/rmalc/tratados/tlcan/texto.htm>

¹⁰ Sidaoui, José J. “The mexican financial system: reforms and evolution 1995-2005” in *The Banking system in emerging economies: how much progress has been made?*, Bank for international settlements papers, # 28, august, 2006, p. 284

¹¹ Diario *El Financiero*, 27 de febrero de 2007, pp. 5-6.

¹² Sidaoui, José J., Op. Cit. p. 287

¹³ Alicia Salgado, *El Financiero*, 14 de marzo de 2007.

¹⁴ *La Jornada*, 21 de marzo de 2007.

¹⁵ Comisión Nacional para la protección y Defensa de Usuarios de los Servicios Financieros (Condusef), *Comentarios sobre la banca, su infraestructura y las operaciones más recurrentes*, 22 de marzo de 2006, p. 15

¹⁶ *Ibidem*, p.16

¹⁷ *Ibidem*, p. 13

¹⁸ *Diario La Jornada*, 27 de julio de 2006

- ¹⁹ Global Financial Stability Report 2007, Fondo Monetario Internacional.
- ²⁰ “Ciberrobos, el lado oscuro de la banca”, Unidad de Inteligencia y Análisis Estratégico, *El Financiero*, 13 de noviembre de 2006.
- ²¹ Tribunal Permanente de los Pueblos, denuncia presentada por Enlace Civil, A.C.
- ²² Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, <http://www.condusef.gob.mx/>
- ²³ Castañeda, Norma y Van der Fleirt, Lydia, *Estudio sobre el impacto social y medioambiental de las inversiones europeas en México y Europa*, Iniciativa de Copenhague para Centroamérica (CIFCA) / Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) / Fundación Heinrich Böll, México, 2006, pp.31-32
- ²⁴ Datos de la página web de la compañía: www.iberdrola.es/wcorp/corporativa/iberdrola?IDPAG=ESPMEXGUAT&codCache=1177351637252765
- ²⁵ Margarita Palma Gutiérrez, *El Financiero*, 7 de febrero de 2007
- ²⁶ Alma López, *El Financiero*, 26 de marzo de 2007
- ²⁷ Castañeda, Norma y Van der Fleirt, Lidia, Op. Cit. P. 36
- ²⁸ Idem, pp. 40-41
- ²⁹ *El Financiero*, 16 de febrero de 2007.
- ³⁰ Alma, López, *El Financiero*, 26 de marzo de 2007
- ³¹ Lizbeth Pasillas, *El Financiero*, 2 de abril de 2007.
- ³² Esta sección se tomó con base en la investigación de Norma Castañeda y Lydia Van der Fleirt, , Op. Cit. pp. 19-24
- ³³ Estos esquemas de alianza público-privada son una forma disfrazada que la Unión Europea ha estado promoviendo agresivamente para insertarse en sectores estratégicos.
- ³⁴ En la declaración de la última reunión del Consejo Conjunto se dice que “Las Partes examinaron el estado de las negociaciones en torno a las cláusulas de revisión sobre la agricultura, los servicios y las inversiones y han confirmado su intención de lograr nuevos avances”.
- ³⁵ Diario Oficial de la Federación, 26 de junio de 2000, segunda sección, pág 5, Decreto Promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros . Dicho artículo contempla además que la cooperación incluya asistencia recíproca para cumplir sus políticas de competencia; para alcanzar dicho objetivo el Consejo Conjunto decide, entre otros aspectos, sobre **cualquier abuso de posición dominante de una u más empresas, lo cual ha sido ignorado**
- ³⁶ México informó a la Parte UE de la evolución reciente en relación con el Plan Puebla Panamá (PPP), iniciativa de integración regional propuesta por México que promueve la cooperación entre los nueve países de Mesoamérica, con el apoyo de la comunidad internacional, para abordar ámbitos con un crecimiento económico limitado, como las infraestructuras, la energía, las telecomunicaciones, la facilitación del comercio, el desarrollo humano y sostenible y la prevención de catástrofes naturales. México declaró que, durante la Cumbre de los dirigentes del PPP celebrada en Campeche el 10 de abril de 2007, los dirigentes pusieron de relieve su compromiso de fortalecer la iniciativa creando mejores sistemas de coordinación, potenciando las asociaciones entre los sectores

público y privado y fomentando la participación de otros agentes con intereses comunes en Mesoamérica, proceso en el cual los Estados miembros de la UE podrían participar mediante la cooperación y la inversión.

³⁷ El artículo 1 del Acuerdo Establece: “El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo”, Diario Oficial de la Federación, 26 de junio de 2000, Decreto Promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros

³⁸ La Red Birregional Enlazando Alternativas se creó durante el Encuentro Social Enlazando Alternativas realizado en paralelo a la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de Europa y ALC, realizada en Guadalajara, México, en mayo 2005. Por más información sobre la red ir a: www.enlazandoalternativas.org

³⁹ Tomado de la serie *Aprendamos del TLCAN: no más libre comercio*, Cuaderno # 8, “Acuerdo Global/TLC México-Unión Europea”, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, México, 2006.

⁴⁰ Agencia Notimex, 13 de abril de 2007

⁴¹ Tomado de la serie *Aprendamos del TLCAN: no más libre comercio*, Cuaderno # 8, “Acuerdo Global/TLC México-Unión Europea”, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, México, 2006.

⁴² El Financiero, 26 de junio de 2006

⁴³ Meyer Maureen, “Retos y Posibilidades del Cláusula Democrática”, Centro de Derechos Humanos Miguel Agustín Pro Juárez, 2004, en www.rmalc.org.mx/tratados/ue/documentos/meyer.pdf.

⁴⁴ Declaración de los delegados de las tres subregiones de la Selva Lacandona donde se lleva a cabo el PRODESIS, 9 de febrero de 2007.

⁴⁵ Ver: www.ciepac.org. Por ejemplo Boletín 490 “El Proyecto Prodesis, Chiapas y la UE”, por Aldo Zanchetta. <http://www.adital.com.br/site/noticia.asp?lang=ES&cod=20571&busca=>

⁴⁶ “A pesar de los avances de los últimos años, las cifras de pobreza absoluta y los índices de concentración de la riqueza continúan alcanzando grados inaceptables (...) En 2004, 13.2 millones de mexicanos no tenían acceso a agua limpia para beber, 23.7 millones carecían de drenaje y 5.4 millones no tenían electricidad”.

⁴⁷ Alianza Chilena por un Comercio Justo y Responsable (ACCJR): “¿Chile y MERCOSUR frente a la Unión Europea; hacia la alianza estratégica o integración restringida?” (2004).

SITIOS WEB DE REFERENCIA

Para mayor información y acceso a otros documentos relacionados con el tema del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea y otros acuerdos de libre comercio, visitar:

Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC)
www.rmalc.org.mx

Iniciativa de Copenaghe para Centromérica y México (CIFCA)
www.cifca.org

Alianza Social Continental (ASC)
www.asc-hsa.org

SOBRE LOS AUTORES

Rodolfo Aguirre Reveles es Licenciado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); ha trabajado como investigador en la iniciativa CASA (Citizen Assessment of Structural Adjustment) así como en temas de pobreza, empleo y presupuesto y como consultor para UNICEF. Fue responsable del Programa de Políticas Públicas en el Centro de Derechos Humanos Miguel Agustín Pro Juárez. Actualmente es responsable del seguimiento al Acuerdo con la Unión Europea en la RMALC.

Manuel Pérez Rocha L. posee una Maestría en Políticas de Estrategias de Desarrollo Alternativo del Institute of Social Studies (ISS) en La Haya. Ha trabajado por muchos años con organizaciones y redes de la sociedad civil mexicana e internacional así como con la Alianza Social Continental (ASC) sobre los acuerdos de comercio e inversiones. Es miembro del Consejo Directivo de RMALC. Actualmente vive en Washington, D.C. donde participa en la Alianza por un Comercio Responsable (ART).

Cuando el Acuerdo de Libre Comercio UE-México entró en vigor en el 2000, el en ese momento Comisario de Comercio de la UE Pascal Lamy resaltó su significado para el futuro de la estrategia comercial de Europa. Este acuerdo ha servido desde entonces como un modelo para el avance y profundización de los Acuerdos Comerciales entre la UE y los países y regiones de América Latina. Luego de 7 años, los impactos del TLC UE-México son claros. En vez de los beneficios sociales y económicos prometidos, el tratado ha dejado al Estado Mexicano incapaz de implementar políticas de promoción de las pequeñas y medianas empresas. El sector financiero de México se encuentra actualmente a merced del capital europeo, mientras que para la mayoría de los sectores económicos el TLC ha operado en beneficio de las corporaciones transnacionales europeas y en detrimento de las industrias y el pueblo mexicano.

Rodolfo Aguirre Reveles y Manuel Pérez Rocha L. argumentan que el ejemplo de México debe servir como una alerta para otros países en el sur global que están enfrentando en este momento posibles acuerdos de libre comercio con la Unión Europea. Cuando los acuerdos recíprocos de comercio e inversiones se realizan entre actores económicos altamente desiguales, estos dañan el desarrollo nacional y local y benefician solo a un puñado de corporaciones transnacionales.

El Transnational Institute (TNI), fundado en 1974, es una red internacional de activistas e investigadores dedicada al análisis crítico de problemas mundiales presentes y futuros con el objetivo de proporcionar apoyo intelectual a los movimientos de base que luchan por un mundo más democrático, equitativo y sostenible.

La Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) es una coalición ciudadana compuesta por sindicatos, organizaciones campesinas e indígenas, grupos ambientalistas, ONGs e investigadores, que tiene como misión analizar, cuestionar e influir en las políticas económicas y comerciales que se aplican en México. La RMALC fue creada en 1991, en la coyuntura de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La RMALC participa también en la Alianza Social Continental y continúa a trabajado sobre la tema del Acuerdo Global México-Unión Europea.

La misión de ICCO es trabajar hacia un mundo donde la pobreza y la injusticia no existan. El trabajo de ICCO, Organización Intereclesiástica para la Cooperación al Desarrollo, consiste en financiar actividades que estimulan y apoyan a las personas para que, a su manera, puedan crear condiciones de vida dignas. ICCO es activo en países de África y Oriente Medio, Asia y Oceanía, Latinoamérica y el Caribe y Europa Central y del Este.