

alternativas

Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio / RMALC

Revista electrónica Año I N° 12 Marzo 7, 2007

Godard 20, colonia Guadalupe Victoria, CP 07790, México D.F.

Tel/fax: 53564724 / 53551177 / 53560599

rmlc@laneta.apc.org / www.rmlc.org.mx



EL TLCUEM A 7 AÑOS: UN CASO MÁS DE "ESPEJITOS POR ORO"

Rodolfo Aguirre Reveles
Manuel Pérez Rocha L.

RMALC

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 más importante, 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-) 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 con países de la UE.

Sin embargo, este acuerdo 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.

Previo a la firma del acuerdo, la UE había perdido paulatinamente presencia en México después de ser su principal mercado en América Latina¹, por lo que

¹ Secretaría de Economía, México: negociaciones comerciales internacionales,

necesitaba recuperar su posición preponderante de segundo socio comercial después del área del TLCAN.

Aun cuando el alrededor del 85% de nuestro comercio lo realizamos 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 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.

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.²

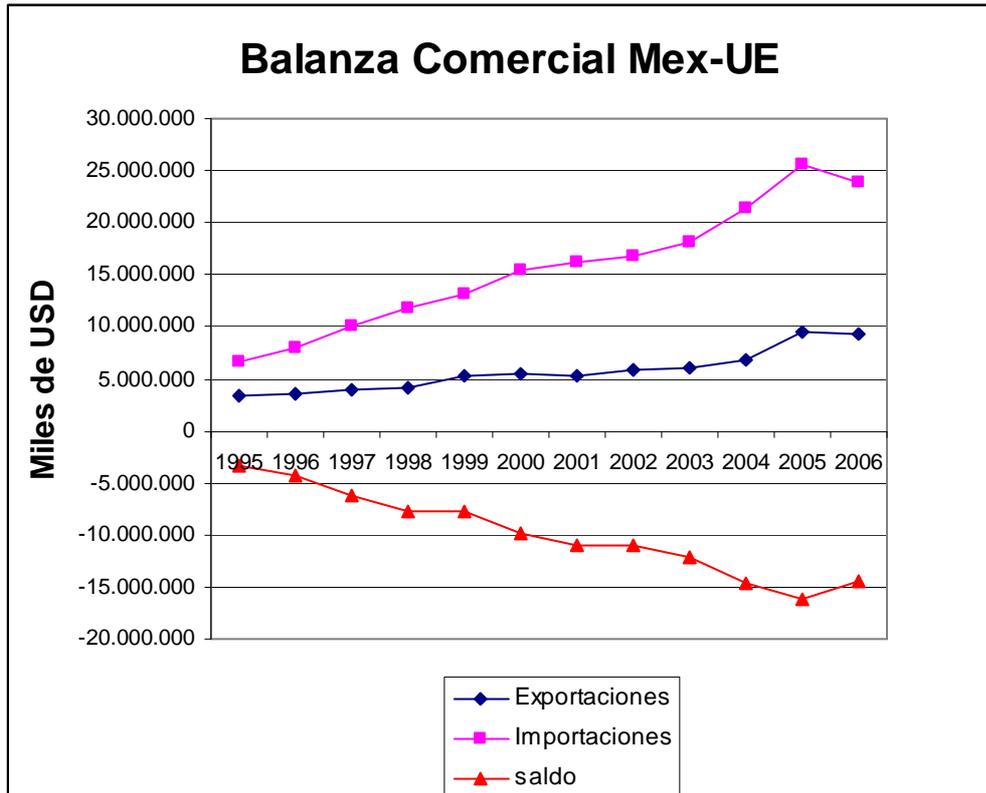
Desde la entrada en vigor del TLCUEM (2000-2006), ha aumentado considerablemente el déficit comercial de México frente a la UE al pasar de 9,439 millones de dólares (mdd) a 16,957 mmd, un aumento de 79.6% (Ver tabla 1). Según la Secretaría de Economía, casi el 90% de las importaciones mexicanas corresponde 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 TLC: 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. Las exportaciones mexicanas mantienen su concentración en tres tipos de productos: petróleo, vehículos y maquinaria. Es por eso que desde la RMACL proponíamos, desde 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.³ En otras palabras, una buena parte de la relación comercial México-UE se trata de 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 Estados Unidos.

² Secretaría de Economía

³ Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#>

Cuadro 1



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).

En el caso de la Inversión Extranjera Directa (IED), existe una clara concentración tanto por origen como por destino: alrededor del 65% proviene de Estados Unidos mientras que otro 20% corresponde a países de la Unión Europea, pero este monto se concentra en sólo 4 países (España, Alemania, Reino Unido y Holanda). Por sectores, tres cuartas partes de la IED se concentra en el sector manufacturero (49.5%) y servicios financieros (24.7%).

Otra forma de concentración es la territorial, contradiciendo el discurso de que la IED generaría desarrollo regional. La experiencia mexicana muestra que es mucho más probable que se generen economías de enclave, desvinculadas de la economía regional, en vez de crear verdaderos polos de desarrollo. En realidad, la IED se establece en estados donde previamente existen las mejores condiciones de infraestructura física, de mano de obra y hasta de incentivos fiscales. Hemos atestiguado el lamentable espectáculo de que varias entidades compiten por el establecimiento de empresas 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. El sector financiero mexicano es paradigmático de cómo

la adquisición de empresas por parte de grandes transnacionales generó un mercado monopolizado y, por ende, menos competitivo.

Según la calificadora Standar & 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.⁴ Los cuatro bancos más grandes del sistema --BBVA Bancomer, Banamex, Santander y HSBC--, tres de ellos europeos, concentran 78% del crédito al consumo 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".⁵

Esto les ha permitido obtener ganancias exorbitantes, a través del cobro de altas comisiones e intereses, mucho mayores que en sus países de origen. El caso de Bancomer, propiedad del consorcio español Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 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%, con 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.⁶

En pocas palabras, el TLCUEM ha propiciado que empresas europeas se adueñen de un sector estratégico para el desarrollo nacional, como el financiero. 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 transnacionales. No es casualidad que uno de los primeros actos de Calderón como presidente haya sido reunirse con autoridades españolas que le demandaron dar continuidad a la apertura a las inversiones en México, de acuerdo como se establece en el mismo TLCUEM.

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 reducir la desigualdad⁷. Sin embargo, más adelante la receta de la

⁴ Un estudio de la Comisión de Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros arroja que la tasa de aumento anual de los ingresos de los bancos por cobro de comisiones es de BBVA Bancomer 19%, Santander 30% y HSBC 28% entre 2000 y 2005. Tan sólo estos tres bancos europeos concentran más del 50% del total de la banca mexicana y obtuvieron ingresos por alrededor de 12,500 millones de dólares sólo en 2005

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

⁶ Diario *La Jornada*, 27 de julio de 2006

⁷ : "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".

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 OSC hemos demandado que se lleven a cabo Evaluaciones de Impacto de Sustentabilidad 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 pilar del Diálogo Político ha sido muy incipiente para otros aspectos, como impulsar la defensa y promoción de los derechos humanos. Apenas algunos llamados de atención ha hecho la Comisión Europea con respecto a las graves violaciones a los DDHH 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.

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 Democrática.

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. Para el período 2007 – 2013 la UE destinará a México escasos 55 millones de Euros (más de un millón de Euros menos que el 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. 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 auditorías 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.

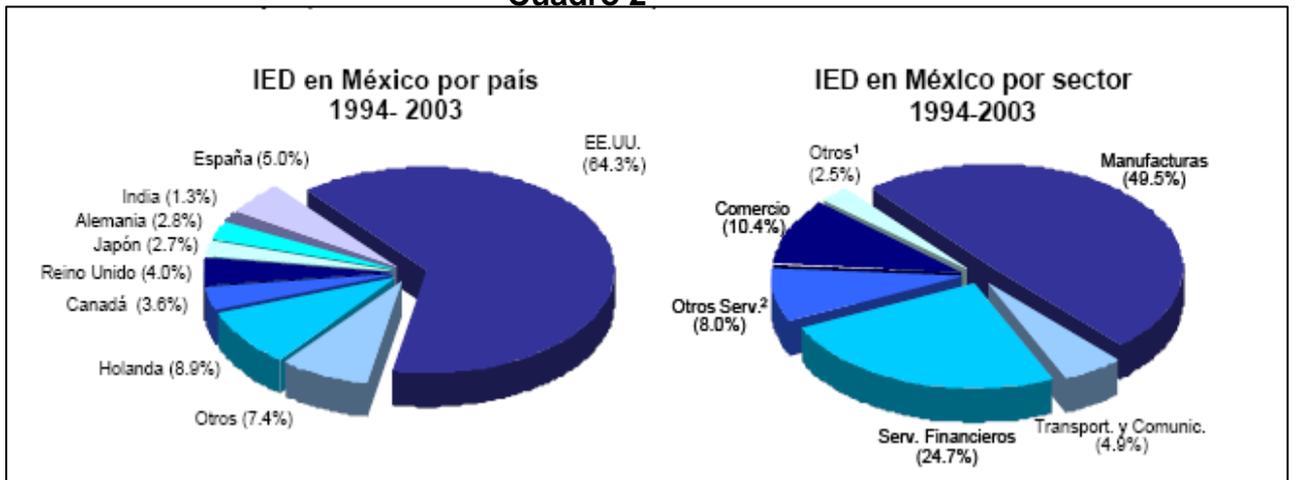
En conclusión, muy lejos está el Acuerdo Global entre México y la UE de servir de modelo para otros acuerdos de su tipo. Con el TLCUEM El Acuerdo Global la UE no sólo alcanzó la Paridad TLCAN sino que se esconde en un ropaje de retórica que al pasar de los años se ha hecho invisible para dejar al rey desnudo ante los ojos de los plebeyos, que vemos en la UE actual ansias de una recolonización a favor de las grandes empresas. Mas espejitos por oro!

Tabla 1

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

Cuadro 2



Fuente: Secretaría de Economía

alternativ@s es un espacio de reflexión y análisis en torno a los problemas de la globalización neoliberal.

Sus contenidos no necesariamente reflejan la posición de la RMALC. Los artículos pueden ser reproducidos citando la fuente y el autor.

Selección de textos, edición y envíos: Silvia Sandoval Sereno y Marco A. Velázquez Navarrete

Si desea suscribirse a esta revista o dejar de recibirla, por favor comuníquese a:
rmalc@laneta.apc.org