

**REGIONALISMO Y MULTILATERALISMO EN LOS PROCESOS
DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.**

**LA EXPERIENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
MÉXICO-UNIÓN EUROPEA Y DEL ACUERDO DE INVERSIÓN
MÉXICO-FRANCIA.**

Jorge Alfonso Calderón Salazar
Profesor de la Facultad de Economía,
Universidad Nacional Autónoma de México.

Octubre 2012

**NOTA: EL PRESENTE ESTUDIO NO NECESARIAMENTE REFLEJA EL PUNTO DE VISTA DEL IBD NI DEL SENADO DE LA REPÚBLICA,
Y ES RESPONSABILIDAD DE QUIEN FIRMA SU AUTORÍA.**

**REGIONALISMO Y MULTILATERALISMO EN LOS PROCESOS
DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.
LA EXPERIENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
Y DEL ACUERDO DE INVERSIÓN MÉXICO-FRANCIA.**

Jorge Alfonso Calderón Salazar

Profesor de la Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.

Relaciones de México y América Latina con la Unión Europea.

Los procesos de privatización experimentados por las naciones latinoamericanas en la década de los noventa favorecieron la entrada de capital europeo en el sector industrial, energético, financiero, telecomunicaciones, comercio, sector agroalimentario y servicios. Durante este periodo la inversión de los países de la UE en América latina se incrementó de 13.289 a 42.266 millones de dólares.

Esa intensidad de las relaciones no se ve reflejada en el ámbito comercial, menos aún si se compara con el intercambio dado con Estados Unidos. Aunque en términos generales los intercambios comerciales han aumentado y varían de una región a otra, hasta el año 2000 el comercio de la UE con AL representó sólo el 5% de sus intercambios exteriores (la mitad de los cuales se registraron con el Mercosur), lo cual también es indicador de que los intercambios de Latinoamérica están dominados por los Estados Unidos. Entre 1980 y 2000 el intercambio entre AL y Estados Unidos pasó de 35% a 47% en tanto que las operaciones comerciales con la UE disminuyeron un 5% al pasar de 20% a un 15%.

En 1998 se iniciaron las negociaciones comerciales con México lo cual condujo a la firma y la subsecuente entrada en vigor de un tratado de libre comercio en julio de 2000 para bienes o mercancías y en marzo de 2001 para servicios e inversión¹ en donde se incluyen los pagos relacionados a ella y en donde coexisten acuerdos bilaterales que imponen amplios compromisos para los estados-nación: los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIIs).

El dominio de los Estados Unidos en el intercambio comercial no es notable sólo en América Latina, también hay predominio de esta potencia en México. Hacia el año 2000 el 80% del total del comercio mexicano se realizó con su vecino del norte y el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha contribuido al descenso de la participación europea: en el mismo año su participación representó sólo el 6% del total cuando en 1993 representaba el 9%. El Tratado de Libre Comercio entre México y la UE (TLCUEM) vigente desde el año 2000 no ha modificado esta situación dicha situación. Además, el comercio con Europa continúa deficitario para México toda vez que importa casi el doble de lo que exporta.

La Unión Europea (UE) representa para México la segunda área geográfica en importancia en sus relaciones económicas con el exterior; ello a pesar de que en la década de los años noventa el comercio con la UE bajó su proporción dentro del comercio total en forma notable, consolidando una tendencia que inició en los ochenta y aun antes.

De acuerdo a cifras oficiales, en el primer año de instrumentación del acuerdo comercial, el intercambio incrementó en 25%. Por su parte, las exportaciones mexicanas hacia la región aumentaron en 39% mientras las ventas europeas subieron un 20%.² Tenemos que cinco países de la UE concentran el 85.46% del total de las exportaciones (Alemania, 40.15%;

¹ En esta parte se incluyen materias como la apertura del mercado de compras gubernamentales, disciplinas en materia de competencia, protección de los derechos de propiedad intelectual y un mecanismo de solución de controversias.

² Comunicado Conjunto de la Primera Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea. Bruselas, Bélgica, 3 de octubre de 2001.

España, 15.79%; Gran Bretaña, 14.59%; los Países Bajos, 9.36% y Francia, 5.54%).³. El petróleo constituyó en más de 15 por ciento de las exportaciones totales⁴. En contraste, las exportaciones europeas a México muestran una aceptable dispersión, pues en las diez principales fracciones arancelarias de importación de México procedentes de la UE se consigna sólo el 10 por ciento del total y las cien principales fracciones de importación sólo representan más de una tercera parte del total. En cinco países se concentra más del 80 por ciento de las importaciones de aquella región. (Alemania, Italia, Francia, España y Gran Bretaña).

Otro aspecto central de las relaciones de México con la UE es el correspondiente a las inversiones. En la actualidad, en esta nación se asientan 4,262 empresas provenientes de la UE, es decir más del 20 por ciento del total de empresas con inversión extranjera. En un 80 por ciento de las empresas en que hay presencia de capitales europeos, su participación es mayor al 50 por ciento; el resto, aproximadamente 20 por ciento, es inferior al 50 por ciento.

Son seis los principales países comunitarios que invierten en México; en orden de importancia por el número de empresas destacan España, Alemania, Gran Bretaña, con Holanda, Francia (alrededor del 15 por ciento) e Italia.

La distribución sectorial de las empresas europeas se concentra, por orden de importancia:

- a) En el sector servicios, con más del 35 por ciento del total. De manera destacada en la prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados; inmobiliarios; restaurantes, bares y centros nocturnos; hoteles y otros servicios de alojamiento temporal; agencias de viajes y almacenaje; instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito; cinematografía, teatro, radio y televisión; instituciones financieras

³ Peñaloza, Andrés "La relación entre México y la Unión Europea", ponencia presentada en el ciclo de mesas redondas Globalización, liberalización comercial y cambio estructural. Evolución, balance y perspectivas, celebrado del 13 al 27 de noviembre de 2000 en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, en México, D.F.

⁴ Gómez, R. Arnulfo, "Las relaciones económicas de México con la UE", en Revista Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. V.49, número 11, noviembre de 1999, México. Páginas 981-983 y Banco de Datos de INEGI.

del mercado de valores; centros recreativos y deportivos; servicios de y para las instituciones financieras, de seguro y fianzas, y servicios personales diversos.

b) En la industria, con casi el 33 por ciento; orientadas a la industria automotriz; fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos; imprentas, editoriales e industrias conexas; fabricación de otras sustancias y productos químicos; fabricación de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos; productos de plástico; fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, de equipo electrónico de radio, televisión y comunicaciones; sustancias químicas básicas; industria farmacéutica y otras industrias manufactureras, estas ramas concentran el 60.9% de las empresas ubicadas en el rubro de industria.

c) En el comercio, con casi una cuarta parte, y se localizan prácticamente en su totalidad (98.6%) en cuatro ramas: comercio de productos no alimenticios al por mayor; alimentos, bebidas y tabaco al por mayor; productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados; y el comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes.

En menor medida está la inversión en transportes y comunicaciones, con el 1.5%; el sector agropecuario, la minería y extracción y la electricidad, y agua, con el 1.1%, 1.0% y 0.3%, respectivamente.

La inversión de la UE acumulada en México desde enero de 1994 a marzo de 2000 fue de 12,267.9 millones de dólares, o sea el 21.2% del total de la inversión extranjera directa (IED) acumulada en dicho periodo (57,945.5). Esta cantidad coloca a la UE como la segunda fuente de IED en México. Comparada con la IED de los Estados Unidos de América (EE.UU.) y Canadá, la IED europea representa el 32.74%.⁵ Y aunque la participación porcentual de la

⁵ Peñaloza, Andrés "La relación entre México y la Unión Europea", íbidem.

IED europea en México ha decrecido ligeramente, sus montos siguen siendo significativos contrastando con el menor peso que representa el comercio.

Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (Acuerdo Global o, por sus siglas AAECPyC).

CONSIDERACIONES EN TORNO A LA CLÁUSULA DEMOCRÁTICA.

En términos formales, los derechos humanos son el eje rector de las relaciones México-Unión Europea. En él se establece que sus políticas internas e internacionales se inspiran en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, instrumento jurídico aprobado el 10 de diciembre de 1948 en el seno de la Asamblea General de las Organización de las Naciones Unidas (ONU). Esto es un antecedente de enorme relevancia para los acuerdos que México negocie en el siglo XXI.

Este imperativo, es establecido por México y la UE en el instrumento internacional que rige sus relaciones desde el 8 de diciembre de 1997: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (Acuerdo Global o por sus siglas AAECPyC) Dicho acuerdo, en el Título I (Naturaleza y ámbito de aplicación), artículo 1 (Fundamento del acuerdo) establece dicho compromiso.

Aunque ésta obligación conocida como cláusula democrática despertó grandes expectativas, y se complementa con los compromisos de diálogo político (Título II) y la cooperación (Título VI), carece de mecanismos para conferirle forma, normatividad e instrumentos que le den vida.

La interdependencia económica global y la adecuada inserción de México en los flujos mundiales de comercio, inversión y tecnología puede vincularse al fortalecimiento y la

promoción de los derechos humanos de primera, segunda y tercera generación⁶ cuyos principios generales se encuentran plasmados en la constitución mexicana.

Esto implica no sólo los derechos propiamente políticos, sino los derechos sociales, laborales, ambientales, económicos y los de solidaridad internacional. Al respecto, debemos recordar que hay toda una normatividad vinculante en la ONU para sus estados miembros.

Es por ello que en abril de 1998, cuando se inició la negociación del tratado de libre comercio entre México y la UE, como Senador de México voté a favor del Acuerdo Interino (acuerdo marco que definió las reglas de la negociación comercial) con plena convicción de que era una oportunidad única en la historia contemporánea de México de firmar un tratado de cooperación para el desarrollo donde los derechos humanos no sólo fueran un tema genérico condensado en tres o cuatro líneas, sino base de un acuerdo internacional con formas específicas de instrumentación, entendiendo los derechos humanos en su dimensión integral.

A lo largo de dos años de negociación y en diálogo directo con la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), con el entonces secretario mexicano de comercio y parlamentarios europeos, sostuve esta tesis. Sin embargo, no hubo sensibilidad de los negociadores para que la cláusula democrática formara parte integral de la dinámica relación entre México y la Unión Europea. En los hechos se impuso el criterio de que prevalecieran los temas de la agenda comercial y de inversiones.

El gobierno mexicano aceptó la propuesta europea de negociar fundamentalmente los temas económicos. Considero que el eje rector del acuerdo debió ser la cooperación para el

⁶ Los derechos humanos se clasifican, por orden de aparición, en tres generaciones. Cada generación tiene un fundamento ideológico que le da sustento. La primera generación surge con la intención manifiesta de liberar al individuo de la opresión que significaba el poder absoluto del Estado. Son los llamados derechos de libertad. La segunda generación son los derechos emanados de los grupos sociales (trabajadores, campesinos, comunidades indígenas, mujeres), que exigen la justicia social. Son los derechos de igualdad. Por último, la tercera generación, los derechos de solidaridad, la de los pueblos, naciones y países. Esta última hoy es la más combatida por el proceso globalizador porque se incluyen el derecho al desarrollo, el derecho a la paz, el derecho a un ambiente sano y otros derechos que limitan el libre flujo de capitales. Consultar "*Los derechos humanos y la globalización económica*". Declaración del Senador Jorge A. Calderón Salazar, Coordinador del Área Internacional, Grupo Parlamentario del PRD en el Senado de la República. México, D.F., 1998.

desarrollo. Este tema, que se enuncia en el Título VI del Acuerdo Global, es de importancia primordial para los pueblos de México y Europa.

Por otra parte, se dejó sólo en términos enunciativos la cláusula democrática, aunque con una medida de excepción: Europa se reserva el derecho de suspender la totalidad de la normatividad del tratado de libre comercio. Sin embargo no se aceptó la propuesta de organismos civiles de establecer un mecanismo conjunto de ambas partes para que a través del monitoreo, siguiendo el ejemplo de la Comisión de Naciones Unidas para los Derechos Humanos, pudiera haber recomendaciones vinculantes.

Por medio de procedimientos legales, acordes con las normas constitucionales de la Unión Europea y México, era viable establecer procedimientos como las de la Corte Interamericana de Derechos Humanos (CIDH), que cuyo cumplimiento tuviera carácter obligatorio en materia de respeto a la democracia y los derechos humanos. Pero esto no se aceptó.

En términos generales, la sistemática violación de los derechos humanos vinculada con la instrumentación de tratados de libre comercio que carecen de normas sociales y ambientales de observancia obligatoria es tema amplio y deja poco margen a soslayar realidades que se traducen en rezagos económicos y sociales.

Por una parte, se da una amplia liberalización comercial con normas vinculantes de observancia obligatoria; y, por otra, en el ámbito de los derechos humanos y la cooperación para el desarrollo solo se enuncian buenos propósitos sin mecanismos de instrumentación.

La plena observancia de los derechos humanos en la instrumentación de los acuerdos comerciales contribuirá al avance social y económico y el incremento de la calidad de vida de la población. La incorporación paralela de un acuerdo en esta materia fortalecería los principios en los que se basan las constituciones de cada uno de los estados partes en el Acuerdo Global. Sin éste, la cláusula democrática contenida en el AAECPyC está muy lejos de representar una posibilidad de protección efectiva de los derechos humanos en general

entre los países firmantes, al carecer de acuerdos internacionales vinculantes y de los mecanismos concretos para garantizar su preservación y promoción y de las instancias que permitirían la participación y supervisión de los órganos legislativos y de la sociedad civil.

La Unión Europea, por su parte, dentro de las modificaciones pertinentes el tratado de Amsterdam permite al Consejo Europeo sancionar a un estado miembro (mediante la suspensión de algunos derechos derivados del tratado, incluido el derecho de voto) por una violación grave persistente de los derechos fundamentales aunque no contiene ningún dispositivo de prevención de tales violaciones de los derechos fundamentales.

El Tratado de Niza, firmado en diciembre de 2000, prevé un mecanismo de sanción que funciona en las instancias respectivas del Consejo Europeo y el Parlamento Europeo (PE). En Niza se proclamó una Carta de los derechos fundamentales de la Unión. Esta carta establece un conjunto de derechos cívicos, políticos, económicos y sociales de los ciudadanos europeos agrupados en 6 categorías: dignidad, libertad, igualdad, solidaridad, ciudadanía, y justicia.

Estos derechos se basan, en particular, en los derechos y libertades fundamentales reconocidos por el Convenio europeo para la protección de los derechos humanos y las libertades fundamentales —firmado en Roma el 4 de noviembre de 1950— y en las tradiciones constitucionales de los países de la UE⁷.

Dentro del Acuerdo Global se presentó la oportunidad de tener la supremacía del aspecto social y la cooperación para el desarrollo por sobre el comercial, sin embargo, esto solo quedó en buenos propósitos.

A dos años de la instrumentación del Acuerdo Global la visión respecto a la cláusula democrática vigente en el ámbito oficial se limita a la sola enunciación del artículo 1 de

⁷ Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. L-2985Luxemburg. Isbn92-894-0486-8. Guía del Ciudadano Europeo. Instituciones y órganos de la Unión Europea. ¿Quién hace qué en la UE? ¿Cuál es la contribución del Tratado de Niza?

AAECPyC. Con ello se supone que se respetan a los derechos humanos; pero, en la práctica, es preciso reconocer que éstos son violados por corporaciones multinacionales, empresas monopólicas e instituciones gubernamentales.

DIÁLOGO POLÍTICO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

La relación entre México y la Unión Europea se orienta a la institucionalización del diálogo político. Este se define a partir de relaciones ministeriales y acuerdos regionales.

El mecanismo del diálogo, se describe en la Declaración Conjunta incluida en el Acuerdo Global. Básicamente consta de contactos, intercambios de información y consultas entre distintos organismos de las partes, incluyendo la Comisión Europea. Los niveles comprendidos son el presidencial, ministerial (dando un lugar especial a los de Asuntos Exteriores) y altos funcionarios. En el mismo nivel se incorporan los canales diplomáticos. En el aspecto legislativo, se hace un pronunciamiento de tres líneas que expresa la conveniencia de institucionalizar el diálogo parlamentario en el que los participantes serían el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México compuesto por la Cámaras de Diputados y la Cámara de Senadores. Cuándo, cómo y de qué manera, no queda definido.

Facultades del Consejo Conjunto del TLCUEM

En el Acuerdo Global se introdujo un nuevo elemento: el diálogo político en el seno del Consejo Conjunto establecido por el artículo 45. Este mecanismo de diálogo excluye aquellas instancias que permitirían la participación y supervisión libre de los órganos legislativos y de la sociedad civil.

Cuestionamos el funcionamiento de éste órgano por tener facultades discrecionales negociar y decidir elementos claves, estratégicos y fundamentales en materia de inversiones, comercio de servicios y protección de la propiedad intelectual. En ningún lugar se hace

explícito que el resultado de estas nuevas negociaciones se someterá para su ratificación al Senado de México, como manda la Constitución de ese país. Esto también fue reconocido por la europarlamentaria Caroline Lucas en su informe del 30 de enero de 2001.⁸

Por otra parte, el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio (Acuerdo Interino) en su artículo 7 determina la creación de Comités Conjuntos. El Artículo 3 de dicho acuerdo faculta al Consejo Conjunto para acordar los términos de la liberalización del comercio de bienes y de compras de gobierno, es decir los temas que son facultades Comunitarias y no tienen que ser ratificados por los parlamentos nacionales europeos.

En Europa, por un proceso de integración que arranca con el Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero y decisiones tomadas a partir del año 1957, hay una delegación de responsabilidades y facultades hacia los organismos comunitarios. En México, el Poder Ejecutivo Federal carece de estas atribuciones. Toda modificación a los tratados internacionales debe ser ratificada por el Senado. Por un mandato explícito de la Constitución y del Senado de la República, el resultado de las negociaciones que se concreta en ambas decisiones deberá ser revisado y entonces ratificado o rechazado por dicho órgano legislativo mexicano (véase el Considerando n° 13 del dictamen por el que se aprueba el Acuerdo Interino en el senado mexicano).

El Ejecutivo tuvo la pretensión de que al ratificar el Senado el Acuerdo Interino y el Acuerdo Global, las medidas, las reglas y los calendarios concretos de la liberalización que se negociaran y acordaran por el Consejo Conjunto ya no tendrían que pasar por el poder Legislativo. Sin embargo, el Senado estableció en el dictamen aprobatorio del Acuerdo Interino el 23 de abril de 1998 que el resultado de dichas negociaciones se sometiera a ratificación del órgano Legislativo por mandato constitucional. Con ello, el Senado no hizo

⁸ Informe sobre la propuesta de decisión del Consejo relativa a la posición comunitaria en el Consejo mixto CE-México con vistas a la adopción de una Decisión por la que se aplican los artículos 6, 9, la letra b) del apartado 2 del artículo 12 y el artículo 50 del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación. (COM 2000) 739 - C5-0698 - 2000/0296(CNS). Comisión de Industria, Comercio Exterior, Investigación y Energía.

más que hacer cumplir la Constitución, que faculta al Ejecutivo para negociar acuerdos internacionales, pero bajo la condición de tener que ser ratificados por él mismo para poder entrar en vigor.

La palabra “decidirá”, refiriéndose al Consejo Conjunto, se utiliza infinidad de veces en diversos artículos correspondientes del Acuerdo Global y al Acuerdo Interino: El Consejo Conjunto, a efectos de alcanzar los objetivos del presente acuerdo, estará facultado para tomar decisiones en los casos previstos en el Acuerdo. Las decisiones que se adopten tendrán carácter vinculante para las Partes, que tomarán las medidas necesarias para ejecutarlas. El Consejo Conjunto podrá también hacer las recomendaciones pertinentes.”

El Senado de México dejó claro en el dictamen que ratifica el Acuerdo Interino que todas esas decisiones no tendrán carácter vinculante si no son ratificadas previamente por el órgano Legislativo.

Por ello, una vez concluida la negociación de la parte comercial y financiera del Acuerdo Global y presentando a consideración del Senado de México el tratado de libre comercio, el Ejecutivo Mexicano cumplió con sus obligaciones constitucionales. Sin embargo, el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México muestra que se trata de una negociación en muchos puntos inconclusa y que por ello se incluyó el acuerdo consistente en que habrá nuevas negociaciones para profundizar la liberalización posteriormente. Lo violatorio de las facultades del Senado es que en diversos artículos determina que el Consejo Conjunto se encargará de ello sin someterlo a ratificación.

ANÁLISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO UNIÓN EUROPEA-MÉXICO (TLCUEM).

El Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México es la suma de los textos provenientes de dos resoluciones, denominadas directivas, aprobadas por los Consejos Conjuntos creados por los acuerdos: Interino y Global, mismo que el 20 de marzo del año 2000 fue

ratificado por el Senado de México con el voto en contra del Grupo Parlamentario del Partido de la Revolución Democrática, que, sin embargo, en lo particular votó a favor de la cláusula democrática y de los capítulos de diálogo político y cooperación del Acuerdo Global.

En marzo del año 2000 el Senado de la República mexicana aprobó dos instrumentos distintos que, unidos, forman el tratado comercial. El primero, el derivado del Acuerdo Interino, tiene la plena aprobación de las instituciones comunitarias europeas. Y, el segundo, que contiene las decisiones del Consejo Conjunto del Acuerdo Global, que aun carece de vínculos jurídicos obligatorios. El 23 de marzo del año 2000, en Portugal, el Consejo de Ministros de la Unión Europea ratificó las decisiones en materia comercial y posteriormente, el parlamento europeo y los parlamentos de las 15 naciones de la Unión ratificaron el Acuerdo Global, (y la directiva que resume los resultados de la negociación). Así, en marzo de 2001 entraron en vigor los capítulos relacionados con servicios, inversión, pagos, movimientos de capital y propiedad intelectual.

Cabe señalar que existen importantes facultades que indebidamente se otorga al Consejo Conjunto. En varios artículos el Acuerdo Global establece que entrará en vigor cuando la apruebe el Consejo Conjunto. Esta disposición viola la Constitución de México. Según las leyes mexicanas un instrumento internacional adquiere plena validez jurídica cuando lo ratifica el Senado de la República. El Poder Ejecutivo de México debió establecer de manera expresa en el Acuerdo Global, en el Acuerdo Interino y en el tratado comercial la reserva constitucional referente a las atribuciones del Senado de México.

Además, es una violación a lo dispuesto en la Constitución mexicana permitir que el gobierno mexicano y la Unión Europea tengan la facultad de modificar aspectos fundamentales del Tratado de Libre Comercio: servicios financieros, compras de gobierno, inversión, reglas de competencia. Es contrario a lo dispuesto en el artículo 27 constitucional que se otorguen poderes al Ejecutivo Federal en estas materias. Varias disposiciones del TLCUEM disponen que las empresas públicas mexicanas son simples entidades mercantiles

que deben competir en un mercado abierto a la inversión extranjera y, en el futuro, pueden ser privatizadas.

El Acuerdo Global, define de manera expresa que México y la Comunidad confirman, (siendo vinculante esta obligación), su compromiso de revisar el marco jurídico aplicable a la inversión extranjera, incluyendo el: "clima y los flujos de inversión". Esto significa que, por esta vía, se está asumiendo el compromiso de modificar y desregular las leyes de inversión, eliminando las limitaciones constitucionales. De acuerdo al artículo 27 constitucional de México, existen tres sectores estratégicos reservados de manera expresa a la Nación, donde no se admite inversión extranjera, ni inversión privada: petróleo, electricidad y petroquímica básica. Por medio de lo dispuesto en el artículo 35 del capítulo de inversiones México está asumiendo compromisos futuros de privatización y desmantelamiento de la soberanía energética.

En la negociación con Europa el gobierno mexicano no promovió cláusulas y normas ni se incorporaron las reservas legales y constitucionales que lo hicieran acorde con su orden jurídico, compensaran las asimetrías y las diferencias de desarrollo. Por tanto, el tratado comercial no refleja un trato recíproco, equilibrado y justo en beneficio del pueblo de México, de sus trabajadores, de sus empresarios bajo criterios sociales y ambientales.

En materia de ritmos de desgravación arancelaria, reglas de origen e inversión, México, al no apelar al reconocimiento de su condición de país en desarrollo, obtuvo resultados limitados. En cambio, Europa, como lo reconocieron sus representantes, no solo obtuvo la igualación de sus accesos y disminuciones arancelarias idénticas a las de Estados Unidos y Canadá, sino en varios aspectos, como inversión, obtuvo ventajas adicionales.

Con el supuesto objetivo de garantizar condiciones de igualdad, se imponen restricciones para las políticas industriales y de fomento económico. México debió haber optado por criterios alternativos a la aplicación genérica de trato nacional. Debió apoyarse en las

recientes resoluciones de la UNCTAD para pedir acceso equivalente, trato especial, diferenciado y preferente que tome en cuenta las asimetrías.

La condición de México como país en vías de desarrollo, a la que renunció al ser parte del club de países ricos, es decir, la OCDE, hubiera permitido exigir gradualidad en la apertura de ciertos rubros como lo pidieron numerosos pequeños y medianos empresarios y cámaras regionales de empresarios. Exigir además fondos compensatorios para enfrentar impactos negativos y desigualdades estructurales.

Razón había para que México pidiera un trato preferencial por el enorme déficit comercial con Europa acumulado en los últimos años: alrededor de 48 mil millones de dólares. Sobre este punto concluimos que, tal como está redactado el TLCUEM profundizará las desigualdades económicas, sociales, ambientales y culturales que han afectado a la población mexicana ya duramente presionada por los efectos negativos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Por otro lado, un análisis de la aplicación del trato nacional nos deja ver que detrás del objetivo de garantizar “condiciones competitivas de igualdad” está la imposición de severas restricciones para desplegar políticas industriales y medidas de fomento económico. Agravado, además, por el hecho de que el tratamiento nacional se ha extendido a los servicios, la inversión y la propiedad intelectual.

El trato nacional se justifica como garantía de trato no discriminatorio y de trato de nación más favorecida. Empero, existiendo una relación económica entre desiguales, como fue el caso de México con los EE.UU. y Canadá, y ahora con la UE, donde la igualdad es la excepción, resulta inicuo hablar de discriminación. México, debió haber optado por criterios de acceso equivalente, y de trato especial, diferenciado y preferencial para considerar las asimetrías. Su condición de país en desarrollo, reconocida por el GATT-OMC y a la que México renuncia inexplicablemente hubiera permitido no sólo gradualidad en la apertura de

ciertos rubros sino la creación de fondos compensatorios para enfrentar impactos negativos y desigualdades estructurales prevaecientes.

El tratado no expresa el compromiso de la UE, de promover, fomentar y propiciar la transferencia de tecnología. No existen normas vinculantes para cumplir la recomendación de la UNCTAD de impulsar una nueva arquitectura de relaciones internacionales a fin de que los países en vías de desarrollo puedan establecer una base tecnológica sólida y viable, así como establecer la flexibilidad apropiada para que abran menos sectores, regulen las transacciones financieras y aumenten progresivamente el acceso a los mercados de las economías industrializadas. Con el TLCUEM México perdió la oportunidad de pasar de lo declarativo a lo normativo con relación a la aplicación del trato especial y preferente.

¿Qué ofreció la UE?, Una desgravación en el año 2000 de la mitad de los aranceles inmediatamente y el resto para el 2004. Lo cual significa que no hubo acceso preferencial alguno, toda vez que de todas formas la UE estaba comprometida a aplicar a numerosos productos un arancel cero para el 1 de enero del 2004, de acuerdo con los compromisos de la Ronda Uruguay.

Para México, el costo fiscal de la apertura; es decir, la pérdida de ingresos por concepto de aranceles, ha sido estimada en 300 millones de dólares anuales; merma que desde el ángulo gubernamental se compensa con creces con el incremento de los flujos comerciales derivado del TLCUEM.⁹ . Hasta la fecha se carece de evidencia que sustente esta afirmación. La postura arancelaria más razonable hubiera sido la de iniciar la desgravación en el 2005 y concluir la apertura del comercio de manufacturas para el 2010 y 2015.

Muchos de los bienes que son producidos y exportados por los grandes conglomerados obtuvieron importantes ventajas sobre aquellos fabricados por el sector social de la economía o la micro, pequeña y mediana empresa privada pocas opciones se les ofrecen.

⁹ Declaración del Secretario de Hacienda y Crédito Público, José Ángel Gurría, en Contreras Salcedo, Jaime. "Al principio pérdida por menos aranceles: SHCP"; Excélsior del 25 de noviembre de 1999.

No nos oponemos a que se hayan logrado preferencias a bienes producidos por grandes empresas (automotriz, electrónica y otros); lo que nos parece criticable es que se haya sacrificado otros productos en cuya actividad concurren capitales nacionales tanto del sector social como privado (atún y plátano, por ejemplo), los cuales aún en adversidades provocadas por medidas neoproteccionistas han confirmado su presencia en México.

En lo que respecta a las reglas de origen, el gobierno mexicano debió haber negociado tasa elevadas, del 60-70%, estableciendo políticas internas de promoción de encadenamientos productivos y concretando acuerdos de cooperación industrial y de transferencia de tecnología que permita que las empresas puedan cubrir dichas normas.

Con la UE existió la posibilidad de concretar un acuerdo que garantizara que las empresas mexicanas puedan integrar partes y componentes, así como insertarse en mejores condiciones al mercado mundial. La integración a los mercados debe darse a través de esquemas de “oferta de paquete completo” y esto significa pasar de ser simples maquiladores de insumos importados a una forma de exportación con un elevado valor agregado nacional.

Inversión

Los términos convenidos en materia de inversión y pagos relacionados reproducen el contenido del capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y aspectos sustanciales del proyecto de OCDE del Acuerdo Multilateral de Inversiones. También se incorporan de manera obligatoria los códigos de inversiones y empresas multinacionales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Además se establece un vínculo jurídico con los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones sin incorporar en el texto del Tratado las reservas legales y constitucionales del orden jurídico mexicano.

En materia de inversión, el acuerdo obliga a México a revisar toda su legislación en materia de inversiones para compatibilizarla con los acuerdos internacionales de inversión sin siquiera precisar a que acuerdos se refiere. Se pretende, otorgar la máxima protección a intereses extranjeros, lo que significa una libertad plena a los flujos de inversiones extranjeras, entre ellas, las de carácter especulativo, sin asumir compromiso alguno con el desarrollo nacional exigiendo, empero, plenas garantías y derechos. Muchos de los grandes inversionistas europeos han dado cuenta de sus pretensiones de adueñarse de activos nacionales estratégicos, relacionados a la actividad petrolera, eléctrica, telecomunicaciones, finanzas, entre otras; e indebidamente, violando la soberanía de México, de manera directa están presionando al país para que acelere el proceso de privatización.

Los términos acordados en el tema de movimientos de capital y pagos se ha traducido una mayor inestabilidad del crecimiento económico, vulnerabilidad financiera y cambiaria, ampliación de desigualdades regionales, sectoriales y productivas, concentración de riqueza e ingreso, deterioro del medio ambiente y de las condiciones de vida y de trabajo de la población.

En el ámbito del capítulo de inversión y pagos relacionados el tratado, al igual que el reprobado AMI, es tan amplio que cabe todo lo imaginable o no imaginable, lo cual allana al arribo de capitales especulativos o de escaso o nulo compromiso con el desarrollo nacional. Además, en las negociaciones se adoptaron las medidas para la supresión progresiva de las restricciones respecto a los movimientos de capital y de pagos. En este tratado la inversión cubre actividades no esencialmente productivas y sí en cambio aquéllas de carácter financiero especulativo.

Resulta cuestionable la adopción de compromisos que so pretexto de promover, admitir y proteger la inversión extranjera, restrinjan las posibilidades a reformar el régimen de movimientos de capital y de pagos.

Se eliminan también los llamados “requisitos de desempeño”; esto es, la aplicación de medidas tendientes a regular y orientar a la inversión extranjera, a partir de la obligación de proveerse de determinado porcentaje de insumos y servicios nacionales; equilibrios comerciales o de divisas; transferir tecnología; permanencia mínima; creación de empleos; entre otros.

En lo que hace a expropiación, transferencias e indemnización se advierte el otorgamiento de un trato preferencial al inversionista extranjero. De entrada está la prohibición de expropiar, nacionalizar o tomar medidas que “directa o indirectamente” tengan efectos equivalentes; salvo, aspecto que es contemplado en nuestra legislación, por causas de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego a un debido proceso legal y previa indemnización.

Las garantías mencionadas, ya de por sí en extremo bondadosas para la empresa y el inversionista extranjero, son adicionadas con otras disposiciones más restrictivas. Además el valor de mercado no debe reflejar cambio alguno por virtud de que la intención de expropiar o nacionalizar se haya conocido con anterioridad. Los criterios de evaluación incluirán, entre otros: capital invertido, valor de reemplazo, plusvalía, ingresos corrientes y prestigio y clientela (goodwill).

Con relación a la libre transferencia de recursos, este ha sido un reclamo constante de las transnacionales, en la práctica se plantea la eliminación de barreras para el libre flujo de capitales, pues se dispone que las transferencias se efectuarán sin demora y al tipo de cambio vigente en el mercado.

Además, las medidas que se apliquen o mantengan en caso de crisis de balanza de pagos, deberán evitar daños innecesarios a los intereses comerciales, económicos y financieros de la otra Parte; no ser más onerosas de lo necesario para afrontar contingencias; ser temporales y eliminarse gradualmente a medida que mejore la situación de emergencia y

aplicarse de acuerdo con el más favorable, entre los principios del trato nacional y de nación más favorecida.

La expropiación deja de ser el instrumento flexible para apoyar la distribución del ingreso; las actividades económicas exclusivas del Estado se abandonan al libre juego del mercado, con menoscabo de la seguridad y soberanía nacional; el apoyo e impulso de los sectores social y privado.

Análisis sectorial del TLCUEM

Desgravación arancelaria.

En un comunicado de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, fechado el 18 de enero de 2000¹⁰, se ofrece una explicación general de los resultados de las negociaciones comerciales conducidas por la Comisión sobre la base de las directrices de negociación aprobadas por el Consejo Europeo el 25 de mayo de 1998.

Contrastando con el enfoque oficial de México, los europeos revelan sus logros obtenidos: En su comunicado, la Comisión Europea establece que en términos de cobertura, el TLCUEM otorgará a los empresarios de la UE un trato preferencial y acceso más rápido al mercado mexicano, en condiciones superiores a las ofrecidas hasta ahora por México a otros países.

Además de eliminar prácticamente todas las discriminaciones al comercio de bienes, el 95% del universo actual de bienes comercializados estará cubierto por el TLCUEM, lo cual es compatible con el Artículo XXIV del GATT.

¹⁰ “Bilateral Trade Relations México. European Commission gives green light EU – Mexico FTA” en www.europa.eu.int/comm/trade.

Y aunque la propia Comisión Europea admite que la compatibilidad de cualquier acuerdo de comercio regional con las provisiones relevantes de la OMC sólo puede ser confirmada en definitiva cuando el acuerdo sea notificado y examinado bajo las provisiones relevantes de la OMC, se aventura, sobre la base de la práctica existente y de la jurisprudencia, que el paquete negociado debe ser considerado compatible con las provisiones relevantes de la OMC.

La Comisión Europea fundamenta su postura con los siguientes argumentos. La liberalización completa abarcará el 100% del comercio de productos industriales, 62% de los productos agrícolas y el 99.5% del comercio del sector pesquero. Este monto de comercio total abarca el 95% del actual comercio. El Artículo XXIV:8(b) del GATT 1994 dispone que los derechos y otras regulaciones restrictivas al comercio sean eliminados en todo el comercio sustancial entre las partes que constituyan una zona de libre comercio. Aunque la exacta definición del último término es que se mantengan abiertas, a lo interno de la UE el patrón de referencia para evaluación este propósito es que tal liberalización completa debe abarcar al menos el 90% del comercio. Como el acuerdo cumple este patrón y además ningún sector grande del comercio es excluido, se considera que este requerimiento se cumple.

De igual manera se asienta que la liberalización cumple con el requisito de que ésta se dé sobre bases de equilibrio además de que el periodo de transición es inferior al máximo permitido bajo los requisitos del Artículo XXVI:5 y párrafo 3 del Entendimiento en el Artículo XXIV del GATT de 1994 que es de diez años. Además, el acuerdo no requiere que las partes eleven el nivel de derechos aplicables en el comercio a un tercero, Miembro de la OMC. Esto es consistente con los requerimientos del Artículo XXIV:5(b) del GATT 1994.

La compatibilidad con el GATT de 1994 aventurado por el Consejo Europeo es en extremo formalista. Más aún, elude hacer la revisión con respecto a las cláusulas de trato diferencial y preferente, con lo que se pretende ocultar lo que es evidente: que no hubo un genuino reconocimiento de asimetrías.

Un análisis de la aplicación del trato nacional, y que está en el corazón del TLCUEM, nos deja ver que detrás del objetivo de garantizar “condiciones competitivas de igualdad” está la imposición de severas restricciones para desplegar políticas industriales y medidas de fomento económico. Agravado, además, por el hecho de que el tratamiento nacional se ha extendido, desde los años del TLCAN y ahora con el TLCUE, a los servicios, la inversión y la propiedad intelectual.

El trato nacional se justifica como garantía de trato no discriminatorio y de trato de nación más favorecida. Empero, existiendo una relación económica entre desiguales, como fue el caso de México con los EE.UU. y Canadá, y ahora con la UE, donde la igualdad es la excepción, resulta inicuo hablar de discriminación. México, debió haber optado por criterios de acceso equivalente, y de trato especial, diferenciado y preferencial para considerar las asimetrías. Su condición de país en desarrollo, reconocida por el GATT-OMC y a la que México renuncia inexplicablemente en el TLCAN y en el TLCUE, hubiera permitido no sólo gradualidad en la apertura de ciertos rubros sino la creación de fondos compensatorios para enfrentar impactos negativos y desigualdades estructurales prevalecientes.

Tampoco el TLCUEM expresa el compromiso de los países industrializados, es decir los de la UE, de promover que sus empresas e instituciones confieran incentivos destinados a fomentar y propiciar la transferencia de tecnología a los países menos adelantados, con el fin de que éstos puedan establecer una base tecnológica sólida y viable, así como el ofrecer "la flexibilidad apropiada para que los distintos países en desarrollo abran menos sectores, liberalicen menos tipos de transacciones, aumenten progresivamente el acceso a sus mercados a tenor de su situación en materia de desarrollo".

Y si bien estos compromisos no son de naturaleza contractual, en el sentido de que no puede haber represalia por el incumplimiento de esas obligaciones, no significa que no tengan que ser aplicados. Con el TLCUEM se perdió la oportunidad de pasar de lo declarativo a lo normativo con relación a la aplicación del trato especial y preferente.

Dicho lo anterior, es evidente que no existe tal compatibilidad del TLCUE con el GATT-OMC.

En los años noventa, el comercio exterior de México con la Unión Europea fue marcado por un elevado déficit comercial, que de 1990 a 1998, representa 41,200.443 millones de dólares, o sea, el 77.61% del total del déficit acumulado. Esto era razón más que suficiente para haber logrado un efectivo acceso preferencial de mercado. Además, México ha emprendido un desmantelamiento unilateral en materia arancelaria. Por lo que era justo, reclamar reciprocidad. No bastaba lograr una desgravación aparentemente más rápida de la contraparte europea. Para que exista reconocimiento de asimetrías efectiva, debe considerarse el nivel de la tarifa mexicana, mucho mayor que la que prevalecía en la UE en el año 2000.

El 52% de los bienes con arancel que México importa de la Unión Europea se liberaron gradualmente desde el año 2000 hasta el 1° de enero de 2003 (47% al entrada en vigor y 5% en el 2003). El 48% restante que será liberalizado en el 2005 o el 2007¹¹. Aquí lo importante a destacar es que a partir del 2003 se aplica un máximo de nivel arancelario de 5%; aunque el promedio oscila entre el 2 o 3%, lo cual asegura condiciones de acceso que permiten a los productos de la UE competir efectivamente con los productos de EE.UU y de Canadá. Debe recordarse que el ofrecimiento europeo es prácticamente igual que el norteamericano. Con el TLCAN, los EE.UU. eliminaron de forma inmediata, el 84% de las tarifas sobre las exportaciones mexicanas no petroleras. En lo inmediato, la oferta europea no representa ningún atractivo especial respecto a lo pactado en el TLCAN.

Queda pendiente la desgravación para el 18% de los productos industriales, en dónde los europeos ofrecen eliminar aranceles entre el 2003 y 2007.¹²El resultado fue que la meta europea de lograr la equiparación con el TLCAN se cumplió.

¹¹ La desgravación arancelaria para el sector industrial quedó de la siguiente manera: 47.6% liberalización inmediata; 5.1% en el 2003; 5.6% en el 2005 y 41.7% en el 2007.

¹² No obstante haber convenido este esquema, en los años del TLCAN se han acelerado los tiempos de desgravación, de suerte que en la actualidad prácticamente el mercado mexicano está libre de arancel para los estadounidenses y canadienses.

Durante las negociaciones los europeos mantuvieron una intensa presión para obligar a México a abrir la parte sustancial de su mercado en 2003, con el explícito objetivo de equipararse a las condiciones arancelarias del TLCAN, lo que ellos llaman el Nafta-Parity.

En materia de bienes industriales, cuyo monto alcanza hasta el 92% del total del comercio bilateral de bienes, en 2004, la UE aseguró un acceso al mercado mexicano, tanto en términos de tarifas como en reglas de origen, en condiciones similares e incluso mejores que las de Estados Unidos y Canadá. Por lo que se esta en posibilidades de restaurar la competitividad de las exportaciones de la UE hacia México.

Del lado europeo nunca hubo intención real por reconocer asimetrías. Además no debe olvidarse que, a pesar del desmantelamiento unilateral de tarifas, el nivel de arancel aplicado por México antes de 2000 era superior a los registrados en la UE¹³; de manera que en materia arancelaria, México fue el que cedió más.

Ante los resultados de la negociación se han expresado diversas muestras de inconformidad de los sectores automotriz, acero, manufacturas eléctricas, de la industria del vestido, metal-mecánico, juguete, herramientas, productos de aluminio, entre otros, cuestionando los plazos de desgravación.

Los sectores automotriz, siderúrgico, manufacturas eléctricas e industria del vestido, se pronunciaron en desacuerdo con la propuesta de desgravación industrial, en particular la reducción de 30% a los aranceles aplicada a partir del año 2003¹⁴. Esto significa que en 2005 casi todos los productos que México importa de la UE tendrán un arancel máximo 2 ó 3%, impuestos que no representan una protección real a los productos mexicanos; por ello los

¹³ El arancel promedio aplicado por la UE a México en 1996 (última información disponible) era el siguiente: comercio en general 2.3%; pesca 1.5% y productos agrícolas 8.4%. Entre tanto el arancel promedio en México para productos europeos era de 12.6%.

¹⁴ Mena, Yadira, "Inconformidad entre industriales por la negociación con la UE", en El Economista, 25 de mayo de 1999, p. 36.

industriales sostienen que: "...los europeos tendrían prácticamente el libre comercio en el 2005... (ya que) con aranceles del 2 ó 3% no hay protección alguna".¹⁵

En el caso del ramo metal-mecánico, las industrias del juguete, herramientas, productos de aluminio y fundidores se manifestaron inconformes con el plazo "recortado" de desgravación, toda vez que su propuesta fue que ésta se realizara en un lapso de diez años. En su momento, representantes de estos sectores denunciaron presiones para que aceptaran un plazo menor.¹⁶

A medida que se conocieron los términos de lo negociado diversos sectores empresariales se mostraron inconformes, tal es el caso de la petroquímica secundaria, que quedó en una situación más débil de la que ya se encontraba; el metal-mecánico y metalúrgico, que pretendía un mayor plazo que el obtenido y el resultado no les convenció del todo; el automotriz y de autopartes, con molestias en los diversos eslabones de la cadena productiva; Y sobre todo, el farmacéutico, que se siente debilitado, porque la apertura fue inmediata.¹⁷

En el sector del transporte, la empresa Navistar International mantuvo su propuesta de que la apertura en camiones y tractores se hiciera en por lo menos siete años; siendo deseable, dadas las asimetrías existentes, un plazo mayor. La propuesta de la UE fue homologar los tiempos de apertura a lo establecido en el TLCAN¹⁸.

Las empresas de autopartes no lograron adquirir la competitividad necesaria para enfrentar a la industria europea, razón por la cual mantuvieron su rechazo a la postura del gobierno mexicano de desgravar en siete años las importaciones de insumos para las autopartes

¹⁵ Gazcón, Felipe, "Teme la IP apertura comercial con Europa en el 2005", en El Financiero, 20 de mayo de 1999, p. 19.

¹⁶ Becerril, Isabel, "Rechaza la industria metal-mecánica acelerar la apertura con la UE", en El Financiero, 27 de mayo de 1999, p. 20.

¹⁷ Declaración de Alejandro Martínez Gallardo, presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), en Zuñiga, Mariel. "Llegan debilitados algunos sectores", en El Norte, 10 de febrero de 2000.

¹⁸ Cruz, Osiel. "Propone Navistar siete años para liberalizar el transporte" en el Universal, 6 de septiembre de 1999.

cuando las compras de productos terminados podrían ingresar libres de arancel al cabo de cinco años¹⁹.

En los sectores del vestido y textiles no se reconocieron las asimetrías y en su momento incluso negociadores mexicanos tenían sus reservas en cuanto al tratamiento de las reglas de origen pues los europeos buscaron otorgar mayor importancia a los acuerdos preferenciales con terceros países. Finalmente se acordó un tope máximo de 20% en el primer año de la puesta en marcha del TLCUE, los cuales se reducirían sustancialmente hasta llegar al 5% en el 2003, desplazándose un punto porcentual cada año para liberalizarlo en su totalidad en el 2007.

No obstante, que con el TLCUEM se abrieron oportunidades importantes para el sector textil se estima que de no corregirse de inmediato problemas de la administración mexicana del comercio exterior tales como corrupción aduanal, asaltos y robos, alto costo del financiamiento y el ingreso de mercancías subfacturadas "a precios dumping", más de 5,000 industrias de la rama textil-vestido están en problemas.

También se han expresado temores por la competencia con ciertos productos textiles europeos. Esta preocupación es porque se teme que las etiquetas de las prendas indiquen que fueron fabricadas en algún país europeo y que en realidad sean cortadas y confeccionadas en países del Norte de África o de Europa del Este. Lo anterior, a pesar de que con el TLCUEM se logró incluir un certificado de origen "duro" ya que, para evitar una posible triangulación de mercancías, éste es expedido por las autoridades aduaneras. Para todas las prendas de vestir la regla de origen serán a partir de la tela en adelante. De esta forma gozarán de los beneficios arancelarios derivados del TLCUEM, las prendas que sean cortadas y confeccionadas con telas de la región (doble transformación), pudiendo ser las fibras y los hilos de cualquier parte del mundo. En por lo menos un 25% de las reglas de origen hubo desacuerdo en el sector, conformado por 2,854 empresas mexicanas, que

¹⁹Durán, José A., et. al., "Rechazan empresas de autopartes la propuesta de apertura de SECOFI a la UE.": en El Financiero del 4 de octubre de 1999.

generan 180,500 empleos. Así por ejemplo, se permitirá el uso de materias primas no originarias, es decir, fuera de la zona de libre comercio, en hilados de fibras naturales (seda, lana, algodón y fibras naturales); hilados de fibras artificiales o sintéticas (FAS); alfombras con fibras de nylon y polipropileno, entre otras.

Rige un mecanismo de asistencia mutua y en caso de detectarse mercancía que se presume que no es de la región, se puede solicitar que se verifique el origen e inclusive existe la posibilidad de suspender el beneficio arancelario al exportador, mientras se lleva a cabo la investigación. Se espera que el TLCUEM permita que México tenga una menor dependencia del mercado de los EE.UU. a donde se dirigen 95% de las exportaciones del sector.

Aunque las inversiones se han dado en el sector textil, la percepción general es que no existe un abasto suficiente de telas, en particular de telas de lana, microfibras, acabados especiales, tejidos de punto, telas con procesos de alta tecnología e inclusive en estampados. En el TLCUEM se negociaron cupos o Tariff Preference Levels (TPLS) que permite introducir tela de la otra parte del mundo, sin el cumplimiento de la regla de origen, la cual tendrá que ser administrada por autoridades mexicanas y regirá para 80 fracciones arancelarias consideradas como muy sensibles de un universo de 3,000. Se buscará que su manejo sea muy flexible y que pueda modificarse con el tiempo, pero que sean entregadas a los productores.²⁰

De acuerdo a Enrique Mercado, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (Canaitex)²¹ si bien de un total de 900 fracciones arancelarias del sector un porcentaje del 77% representa ventajas a favor de México y en un 4% la situación fue recíproca, en 18.4% de las fracciones se otorgaron mayores preferencias a los europeos, no obstante que la industria textil de la UE es una potencia tecnológica y de un tamaño 10 a 12 veces mayor que la mexicana.

²⁰ Declaraciones de Raúl García, director de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido. *Economista*, 10 de enero de 2000.

²¹ Villarreal Pérez, Enrique. "Exportación con tendencia decreciente, demanda doméstica contraída, aunadas a una apertura comercial con Europa". *El Financiero*, 28 de enero de 2000 y Mena, Yadira. "Enojo en la industria textil, por resultado del TLCUE", en *El Economista*, 1 de febrero de 2000.

Adicionalmente, se concedieron TPLs en los capítulos 52 al 55 por 7.5 millones de metros cuadrados de tela al año, que podrán provenir de cualquier parte del mundo.

Se otorgó una cuota a la UE que permite usar la tela cruda no originaria si su valor no excede del 47.5% del precio de la tela estampada. Las cuotas ascenderían a: 2 millones de metros cuadrados para telas estampadas de fibras sintéticas e igual cantidad para telas estampadas de fibras de algodón y 3.5 millones de metros cuadrados para telas estampadas de filamentos sintéticos. En terciopelo, felpa y cinta, se puede optar por la regla de estampado hasta por 500,000 metros cuadrados²².

También se cuestionan algunas incongruencias como el hecho de que las fibras tuvieran una categoría "C" (2007), cuando al ser un insumo muy importante debió de tener una apertura más rápida.

En el caso de industria siderúrgica nacional la apertura con la UE no representa una posibilidad de incrementar las exportaciones, y sí, por el contrario, entraña el peligro de una invasión de artículos siderúrgicos.

La propuesta de la industria del acero, desoída por funcionarios mexicanos, fue tener una desgravación arancelaria a 10 años debido a que la UE es una región con una fuerte capacidad ociosa que se convierte en una fuerte capacidad instalada por encima de sus consumos internos que van del orden de las 50 a 60 millones de toneladas además de ser una región exportadora neta, a diferencia de los EE.UU.

Adicionalmente la siderúrgica mexicana no está en condiciones similares a la competencia porque la UE cuenta con programas de apoyos gubernamentales que sin duda le dan ventaja en inversiones ecológicas, de investigación y desarrollo tecnológico.

²² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. "Tratado de Libre Comercio México - UE. Reglas de origen". Material entregado al Senado de la República el 16 de febrero de 2000. Mimeo, páginas 16 y 17.

El resultado para el sector siderúrgico fue que el arancel mexicano se desgravará a siete años, de manera que para el 1 de enero del 2007 el arancel mexicano en acero será igual a cero. Otro elemento importante es que para el año 2004 el arancel mexicano no debe ser superior a 5%. Es decir, formalmente se trata de una desgravación a siete años pero el grueso se dio en 2004. Del 2004 al 2007 los aranceles son cuatro por ciento o menores a cuatro y en esas condiciones deja de tener una relevancia importante para una empresa europea. El resultado en aranceles no fue equitativo, los europeos lograron más que México.²³

Un paquete específico fue acordado para el sector automotriz que incluyó un compromiso por parte de México para eliminar su decreto automotriz para el 1° de enero 2004, así como mejorar el acceso al mercado para autos originados en la UE. Hoy, los vehículos de la UE entran al mercado mexicano bajo las mismas condiciones, y en algunos casos, mejores que los autos de Estados Unidos y Canadá

La regla de origen para automóviles evolucionará de modo tal que al 2005 deberán cubrir un contenido regional mínimo del 60%. El punto de partida es un componente de 45% el cual opero a partir de entrada en vigor del Tratado hasta diciembre de 2001. De ese momento hasta el 2004 el porcentaje es de 50%.

Para tractocamiones, la regla de origen garantiza un contenido regional de 60% aunque se pactó un cupo de 2,500 unidades, bajo la regla de origen de 45% de contenido zonal y que cubriría del inicio del Tratado y hasta el 2002; del 2003 al 2006 el porcentaje pasa al 50% Concluido este periodo las Partes revisarán la regla.

En los productos más importantes de autopartes, se negoció una regla de origen que permite utilizar insumos extrazonales, bajo el supuesto de no estar disponibles en México, y que podrán ser transformadas y exportadas. Califican en esta norma las transformaciones

²³ Declaraciones de Rafael Rubio, director del área de estudios económicos de Hylsamex y miembro de la Comisión de Comercio Exterior de la Canacero en las negociaciones del acero mexicano. El Universal, 14 de enero de 2000.

realizadas al acero, aluminio, etcétera que den origen a productos finales como pistones, ejes, partes para carrocería, cerraduras, cinturones de seguridad, silenciadores, diferenciales, frenos, transmisiones, motores, entre otros. También habrá flexibilidad en el requisito de contenido zonal para motores, el cual será de 50% hasta el 2005 para aplicarle el contenido de 60% a partir de 2006.²⁴

A las concesiones arancelarias descritas anteriormente, añádase que las autoridades mexicanas decidieron negociar con las tarifas vigentes antes del incremento arancelario ocurrido el 31 de diciembre de 1998, y que aplica a países con quienes no se tienen firmados tratados comerciales, al considerar que el aumento arancelario fue una medida temporal, que deja de tener sentido con el alza observado en el precio del petróleo. Para la autoridad el incremento de aranceles no se planteó nunca como un instrumento de protección al sector industrial, sino como un mero instrumento de política fiscal: “La desgravación partirá así del 3% que teníamos en 1998 y no del 10% como lo tenemos por razones de coyuntura”²⁵

Para ambos lados el punto de partida para el desmantelamiento de tarifas se aplicará efectivamente sobre derechos. Para México esto significó un compromiso de eliminar desde la entrada en vigor del tratado la tarifa de contingencia del 1° de enero de 1999. Además, México eliminó las tarifas de contingencia aplicadas desde 1995 a los zapatos y a ciertos productos textiles (retroactivas hasta el nivel de derechos de 15% o 20% de los actuales 25 o 35%)²⁶. Para la UE el desmantelamiento de tarifas se inició a partir de los niveles aplicados del Sistema General de Preferencias (SGP), o, donde no fue aplicable, desde las tasas aplicables de Nación Más Favorecida (NMF).

²⁴ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI) “Tratado de Libre Comercio México - UE. Reglas de origen”. Material entregado al Senado de la República el 16 de febrero de 2000. Mimeo, páginas 13 y 14.

²⁵ Hernández, J. Jaime. “Las negociaciones con E.U. y Canadá no pueden condicionar otras: Blanco”, en *Excélsior*, 25 de mayo de 1999, p. 4.

²⁶ Secofi precisa que las tasas base para el desmantelamiento arancelario serán las aplicadas en julio de 1998; además quedan inhabilitadas las tasas contingentes acordadas en 1995 y 1997 consistentes en un incremento de entre 10 y 15 puntos porcentuales para productos textiles, prendas de vestir, calzado y otros productos de cuero, cuya duración se extendería hasta el 30 de mayo de 2000. De igual manera los incrementos casi generalizados de tres puntos porcentuales para diversos bienes de capital e intermedios y de 10 puntos porcentuales para diversos productos de consumo, exceptuando los de la canasta básica, y que eran aplicados desde enero de 1999, quedan suspendidos.

A diferencia del TLCAN, los vehículos de la UE importados por compañías que no estén establecidas en México también se beneficiarán de estas condiciones preferenciales. Estas condiciones aplicarán en una cuota preferencial arancelaria de 15% del mercado mexicano (comparativamente, las actuales importaciones provenientes de la UE representan alrededor del 2% del mercado mexicano) y estas limitaciones cuantitativas serán levantadas el 1° de enero del 2007. Además acceso muy favorable se asegurará a las principales autopartes y componentes.²⁷

Por informes recibidos, de diversos sectores productivos, particularmente del segmento de la micro, pequeña y mediana empresa, concluimos que la planta productiva mexicana en términos generales no estaba adecuadamente preparada para la liberación del mercado instrumentada en 2003. De manera que la postura arancelaria más razonable hubiera sido la de iniciar la desgravación en el 2005 y concluir la apertura del comercio de manufacturas para el 2010 y 2015.

No nos oponemos a que se hayan logrado preferencias a bienes producidos por grandes corporaciones; lo que nos parece criticable es que se hayan sacrificado otros productos en cuya actividad concurren capitales nacionales tanto del sector social como privado.

Cuestionamos que no se haya logrado remover la altísima tasa impuesta al atún mexicano y que sólo se haya conseguido una cuota de 2,000 toneladas misma que no está exenta del pago de arancel: 8%, que es significativo. Más allá de dicho arancel-cuota, que se incrementará en 500 toneladas cada año hasta llegar a 7,500; las exportaciones de México tendrán que ser sujetas a un arancel del 24%.

Esta decisión significó sacrificar al sector atunero mexicano lo cual es lamentable no sólo por razón de que sus ventajas naturales, sino porque se tiene una de las industrias más eficientes del mundo en productividad, tecnología, capacidad laboral, calidad de flota pesquera, protección ecológica de delfines, niveles de protección de la salud; y

²⁷ “Bilateral Trade Relations Mexico. European Commission gives green light EU – Mexico FTA” en www.europa.eu.int/comm/trade.

procesamiento, textura y sabor del atún; en todo México está prácticamente en primer lugar. No sólo se afectó a un sector de la cual dependen miles de familias sino proyectos de inversión de cientos de millones de dólares, de empresarios que tienen además una característica, son fundamentalmente mexicanos que en los momentos más difíciles del embargo atunero estadounidense, mantuvieron sus inversiones, evitaron la fuga de capitales, continuaron en condiciones extremadamente difíciles, la modernización de la flota pesquera. Resistieron gracias al apoyo que el mercado interno mexicano les prestó y ahora, una vez que se han levantado ciertas restricciones a la exportación estadounidense, y que está repuntando esta industria, nos parece que para los puertos pesqueros mexicanos que tienen actividad pesquera atunera (como Mazatlán, en la costa del Pacífico), representa un serio problema el que se mantenga esta cuota de 24% de arancel por encima de la modesta cuota de 2,000 toneladas. Mas aún considerando que Europa consume alrededor de 850,000 toneladas de atún.

Reglas de origen

Las autoridades mexicanas, buscaron desesperadamente establecer una regla de origen baja; esto es, con un porcentaje del 30-40% de contenido nacional e incluso regional. El fondo de esta demanda, es la desarticulación que prevalece en el aparato productivo mexicano originado por una estrategia de industrialización subordinada y dependiente, es decir, una política de impulso a maquiladoras..

Contrario a las normas establecidas por ALADI, que fijaban un 50% de contenido nacional mínimo a cubrir o por el Sistema Generalizado de Preferencias de los EE.UU. que partían del criterio de un 35%, el TLCUEM desvanece el contenido nacional por uno zonal, con lo cual, el gobierno federal renuncia a exigir un mínimo de contenido interno que le reporte beneficios a la planta productiva mexicana. La regionalización de la regla de origen exonera al Estado de su responsabilidad para exigir a las empresas nacionales y extranjeras que produzcan con contenido e insumos locales.

Con la regla de origen del TLCUEM se fortalece el modelo maquilador; empresas que desde hace más de tres décadas solo adquieren insumos mexicanos equivalentes al 2-3% de su cadena productiva, el resto es importado. El sector manufacturero no maquilador, presentaba en 1982, o sea, antes de la apertura comercial indiscriminada, un alto grado de integración. En cambio, en la actualidad el valor nacional de sus exportaciones no supera el 35%.

El gobierno mexicano en lugar de negociar una regla de origen elevada, del 60-70%, estableciendo políticas internas de promoción de encadenamientos productivos y concretando acuerdos de cooperación industrial y de transferencia de tecnología, prefirió ubicarla en niveles del 45%.

La forma en que las reglas de origen se definieron en el TLCAN y en el TLCUE exhibe la postura de las transnacionales estadounidenses y europeas para utilizarlas como herramienta proteccionista hacia otros países extra-zonales; así como, para generar profundas distorsiones que afecten la definición de políticas industriales y comerciales internas.

México debe negociar reglas de origen que le sirvan para acelerar su proceso de industrialización dentro de un marco de medidas de atracción y regulación de la inversión extranjera directa, que estimule llevar a cabo procesos de "transformación substancial" en nuestro territorio para cubrir los requisitos de contenido nacional. También debe ser parte de una estrategia a favor de industrias promisorias. De igual manera, deben servir como filtro a la entrada de inversión extranjera multinacional, que no aporte nada a cambio de las preferencias otorgadas.

La determinación del contenido nacional de una mercancía esta íntimamente relacionada con la política industrial, así como con la responsabilidad del Estado, como orientador del proceso productivo. Se debe establecer una política industrial que se apoye en normas que obliguen a las empresas nacionales y extranjeras a producir con un importante porcentaje de contenido local.

Una revisión de lo negociado con la UE debe abrir la posibilidad de revertir esta tendencia, y concretar un acuerdo que garantice que las empresas mexicanas puedan integrar partes y componentes, así como desarrollarse e insertarse en mejores condiciones al mercado mundial. La integración a los mercados debe darse a través de esquemas de “oferta de paquete completo” y esto significa pasar de ser simples maquiladores de insumos importados a una forma de exportación con un elevado valor agregado nacional.

Compras del sector público y competencia

México concedió la apertura de sus sectores más importantes y la UE se reservó algunos. La UE se reservó excepciones por razones de sus políticas de desarrollo como bloque y México no lo hace impidiendo apoyar sectores estratégicos de su industria.

En lo substancial los compromisos son los que se concedieron en el TLCAN, en algunos aspectos el texto mismo es igual o incluso simplemente se dice que se incorporan tales artículos del TLCAN. Es el caso del anexo XII en que para el procedimiento de licitación México se atenderá a lo pactado en los artículos 1002 y del 1007 al 1016 del TLCAN y la UE a las disposiciones de la OMC que afirman que son equivalentes. Los efectos negativos del TLCAN son ignorados y el TLCAN sigue siendo el parámetro de las negociaciones de México.

Incluso en el artículo 37 se establece que si una de las Partes ofrece a otros miembros de la OMC o del TLCAN ventajas adicionales se celebraran negociaciones para extender dichas ventajas a la otra Parte.

TRATO NACIONAL. ARTICULO 26

Este artículo está redactado en los mismos términos del TLCAN dentro del artículo 1003. Obliga a tratar a los bienes y proveedores de los países asociados al tratado comercial como a los nacionales y sin discriminación alguna por razones del origen o propiedad de los bienes o servicios.

EN LA NEGOCIACIÓN NO SE HICIERON VALER LAS ASIMETRÍAS (ANEXO XI SOBRE EXCEPCIONES).

Es preocupante que los países menos desarrollados de la UE tienen trato especial en esta materia dentro de la UE y respecto a México conservan este derecho: En cambio las autoridades mexicanas no exigieron un trato diferenciado y particular en base a las asimetrías existentes. En la parte B del anexo XI se reconoce privilegios a Austria (párrafo 6). Finlandia y Suecia (párrafo 7 y 8). Para ello se reconoce reservas al otorgamiento de trato nacional. Lo más interesante es que en el caso de Suecia y Finlandia se dice que “Cuando una compra específica (afecta) objetivos importantes de política nacional, los gobiernos Finlandés o Sueco, respectivamente, podrán considerar necesario desviarse del trato nacional de este título para una compra en particular” (Anexo XI parte B, párrafo 8).

Más aún, Europa sí exceptúa de las obligaciones de este título las compras asociadas a sus políticas sociales básicas como son las compras de productos agrícolas que forman parte de estas políticas..

El artículo 39 sobre Competencia establece el compromiso de combatir prácticas no competitivas. Aquí se hace referencia al Anexo XV que es un acuerdo de cooperación donde se reconoce que cada país hará valer su propia legislación en la materia. En ambos ordenamientos se reitera el compromiso de aplicar esta legislación y fomentar la cooperación y consultas para lograr que cada país favorezca la competencia y evite prácticas anticompetitivas.

El anexo XV sobre cooperación en esta materia tiene un punto clave. En su artículo 10 afirma que “El comité Conjunto podrá modificar este anexo”. En México es anticonstitucional este artículo ya que sólo el Senado puede ratificar un cambio en un Tratado Internacional.

También el artículo 38 es violatorio de la Constitución mexicana al afirmar que El Consejo Conjunto (formado por funcionarios del poder ejecutivo de ambas partes) puede modificar este título. Como ya dijimos, ello implica darle un poder que la legislación mexicana reserva

al Senado de la República. Es inaceptable que explícitamente el texto del TLCUEM dé facultades al Consejo Conjunto que sólo tiene el Senado mexicano.

Cobertura. Artículo 25 y anexos VI a XI

México concede la apertura de sus áreas de compras más importantes y la UE no lo hace.

En el anexo VI se enlistan las entidades y empresas que son incorporadas a los compromisos de este título III. Todas las Secretarías de Estado de México. Las principales Empresas Públicas, por supuesto Petróleos Mexicanos (PEMEX), Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Sector Salud. En cambio la UE incluye aparentemente a todos sus Ministerios y los Órganos Comunitarios pero en cuanto a empresas sólo incluye el sector de agua potable, electricidad, transporte urbano, aeropuertos, puertos marinos o pluviales. Ninguno de los países incluye a su sector petrolero.

Se contemplan todos los bienes con excepción del sector ligado a la industria militar especificados en una lista, excluyéndose los que estén fuera de ella (anexo VII).

En cuanto a los servicios incluidos en los compromisos de compras públicas (Anexo VIII) es difícil comparar la cobertura ya que usan sistemas de clasificación distintos. Sin embargo México incluye (y no la U. E.). hoteles y restaurantes incluido servicios de agencias de viaje y turismo y hasta servicios de empaque. Por su parte La UE incluye (que no aparecen en la lista de México) servicios de publicidad y telecomunicaciones (exceptuando los más significativos como los vía satélite, teles y otros).

En cuanto a los servicios de construcción (Anexo IX), hay una asimetría enorme. México incluye todo y la UE pone una lista. En el caso de México hay una lista pero el encabezado de la parte "A" del Anexo IX dice textualmente: "Este título aplica a todos los servicios de construcción, que sean comprados por las entidades de la parte A del Anexo VI". En cambio para el caso de la Comunidad Europea dice textualmente "Este Título aplica a todos los servicios de construcción enlistados".

Los Umbrales (Anexo X) a partir de los cuales se aplica el TLCUEM en general son los mismos que México estableció para el TLCAN. Son muy bajos y en realidad cubren prácticamente todas las compras del sector público mexicano. El único cambio es, que en la compra de bienes y servicios de las dependencias del gobierno federal el umbral se ubica en el doble (100,000 dólares americanos).

Sin embargo en el Anexo XI se precisa que para "...las compras de suministros y equipo para los campos petroleros y de gas realizada por Pemex" debe aplicar el artículo 26 relativo a trato nacional, independientemente de los umbrales planteados en el Anexo X.

EXCEPCIONES Y SALVAGUARDAS (ANEXO XI)

Este Anexo es prácticamente idéntico que el Anexo 1001.2ª del TLCAN, la diferencia es que respecto a la UE es un poco más acelerado. En ambos casos el período de transición es sólo para Pemex, CFE, los servicios de construcción de la industria no energética y productos farmacéuticos.

EXCEPCIONES TEMPORALES PARA MÉXICO (ANEXO XI PARTE A SECCIÓN 1)

PEMEX, CFE Y SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN

México se reservará el primer año en 45%, de sus compras, porcentaje que ira disminuyendo para llegar en el año 8º a una apertura total. Se trata de una apertura más acelerada que la del TLCAN que era de 10 años y terminó en el 2003, mientras que con la UE la apertura es a 8 años y será total en el 2007 (Párrafo 1 y 2 en ambos casos).

PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

Igual que con el Área de América del Norte, México logró que la compra de medicinas no patentadas o con patentes vencidas en México efectuadas por el sistema de salud pública no estén sujetas a las obligaciones del Tratado sino hasta el 8º año (2002 para el TLCAN y 2008 para la UE).(párrafo 6). Hay que reconocer que ello es muy importante ya que significa que

las medicinas del sistema de salud pública pueden comprarse más baratas al comprar genéricos y no marcas patentadas.

EXCEPCIONES PERMANENTES PARA MÉXICO

Además de esta transición México establece una serie de excepciones permanentes que son prácticamente idénticas a las del TLCAN.

- Las compras para reventa en tiendas gubernamentales y compras entre entidades gubernamentales.
- El agua y energía para producción de energía. Es importante que se exceptúen, pero en México se trata de compras entre entidades públicas.
- Los servicios públicos incluido telecomunicaciones, transmisión, agua y energía (igual que en el TLCAN). Excelente que se exceptúen y llama la atención que el gobierno mexicano reserve telecomunicaciones. El agua y la energía se reservan por mandato constitucional.
- Ningún servicio de transporte, ni siquiera los incluidos en otro contrato de compra.
- Los Servicios de financieros, de investigación y desarrollo y administración de contratos otorgados a Centros de Investigación y desarrollo que operen con Fondos Federales o están relacionados con programas de investigación patrocinados por el gobierno.
- Hay excepciones con base a la seguridad nacional para salvaguardar materiales o tecnología nuclear. Curioso que sea una excepción para México y no se encuentra en la parte de las excepciones para la UE.

Otras excepciones son particularmente importantes:

- Las compras hechas con créditos multilaterales y regionales en que dichas instituciones marcan condiciones.
- Durante los primeros 7 años del tratado, los contratos reservados por entidades públicas (con excepción de Pemex y CFE que se trataron aparte) no pueden exceder en conjunto los 1,000 millones de dólares (ajustados cada año por el deflactor del PIB de EE.UU); a partir del 1 de enero del octavo año, esta cantidad no podrá exceder los

1,800 millones de dólares ya incluyendo a Pemex y CFE. Además de este tope global, se establece que ninguna entidad en lo particular podrá reservar más del 20% de lo que puede reservar el Estado en su conjunto y Pemex y CFE no podrán reservar más de 720 mdd a partir del 8º año del TLCUEM.

Los topes son muy pequeños para el volumen de compras del sector público mexicano. Se comprometen especialmente las compras más jugosas PEMEX y CFE. Se pacto una transición gradual de 8 años que terminará en 2007.

No obstante otras disposiciones de este título se podrá imponer un requisito de contenido nacional para los proyectos llave en mano o proyectos integrados mayores. De 40% en los casos de intensivos en mano de obra y de 25% en los intensivos en capital. (Anexo XI Parte A sección 2 párrafo 9).

REGLAS GENERALES Y EXCEPCIONES PARA LA UE (ANEXO XI PARTE B)

- Se exceptúan los contratos basados en acuerdos internacionales para implementar conjuntamente algún proyecto.
- Cuando media un acuerdo internacional sobre estacionamiento de tropas.
- Cuando hay un procedimiento particular de una Organización Internacional.
- Programas de ayuda de la comunidad o sus estados miembros en beneficio de terceros países. (párrafo 1 (d))
- No aplica para la compra de productos agrícolas relacionados con los programas sociales (párrafo 2 y 3). Es decir se reconoce que es valido exceptuarse de los compromisos de liberalizar las compras gubernamentales para ayudar a otros países o a sus propios agricultores, pero no se le reconoce que México pueda hacer lo mismo para ayudar a su propia planta productiva nacional. El gobierno mexicano se niega a asumir que México en una nación en vías de desarrollo y con el 50% de su población en situación de pobreza.

El Artículo 34 establece otras excepciones generales obvias pero poco concretas y por ello de difícil aplicación. Se trata de las necesarias para proteger la moral, el orden y la seguridad pública; la vida o la salud humana, vegetal o animal; la propiedad intelectual.

En este mismo artículo se establece una excepción importante en términos sociales, pero que en México no existen prácticamente programas al respecto. Nos referimos a excepciones relacionadas con las compras de bienes o servicios a minusválidos, de instituciones de beneficencia o del trabajo penitenciario. Lo interesante es que la UE si se preocupa de que sus compromisos internacionales no afecten sus programas sociales. México no hace lo mismo.

PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y AGROINDUSTRIALES*

En un primer acercamiento a los términos de la negociación en materia de desgravación arancelaria del sector agropecuario y agroindustrial, se observa que, aparentemente, las reducciones porcentuales de los aranceles base que cada parte impone a las importaciones de la otra, son equivalentes; asimismo, respetan ritmos idénticos a lo largo del período de diez años previsto para liberalizar el comercio de estos productos.

Sin embargo, cuando se examina el tipo de productos que vendrían de la UE a México, en relación a los que irían de México a la UE, se advierte que los primeros se caracterizan sobre todo por tener un alto valor agregado. Por su parte, los que México exportaría son, en su gran mayoría, productos frescos, que llevan en sí una gran fragilidad, toda vez que son altamente perecederos y se entregan a los importadores, que los reciben a consignación y pagan, en la gran mayoría de los casos, después de 45 o 60 días.

*Análisis elaborado con el apoyo de investigaciones del Dr. Javier Aguilar Gómez, profesor de la Facultad de Economía de la UNAM.

Por si esto fuera poco, en la gran mayoría de los casos estos productos son objeto del pago al impuesto al valor agregado (TVA) a lo largo de la cadena en su camino hacia el consumidor final; además, este impuesto se paga varias veces y en "cascada", aumentando así un precio que podría ser muy competitivo si éste no fuera el caso.

Con estos elementos, no es difícil suponer que las grandes empresas multinacionales agroalimentarias europeas son las más beneficiadas del acuerdo en cuestión. Los impuestos mexicanos son mínimos, la mano de obra, en el caso de que la contraten y no usen a personal de sus países de origen, es muy barata; por otra parte, además de vender productos europeos, el acuerdo supone que también pueden realizar inversiones.

Por el lado de México, en general y con las excepciones del caso, las grandes empresas agrícolas y agroindustriales podrían participar de esta evolución sólo de manera marginal, a pesar de su importancia dentro de la estructura económica del país. En el contenido del acuerdo no se ven elementos que permitan afirmar lo contrario. BACHOCO (pollo-huevo), GRUMA (maíz-harina de maíz), BIMBO (pan-pastelillos), Gpo. VIZ (engorda-sacrificio-carne bovino) y SIGMA ALIMENTOS (cerdo-pollo-res-saborizantes) y MODELO(cerveza), entre otras también muy grandes, que reciben o van a recibir IED y han cedido derechos de votos (dentro sus consejos de administración) al capital que viene del exterior, o muy pronto podrían hacerlo.

En suma, la pretendida simetría se transforma en una verdadera asimetría que podría afectar, aún la estructura de los mercados agropecuarios y agroalimentarios de México, en el muy corto plazo, contribuyendo no sólo a no contrarrestar los efectos negativos del TLCAN, sino que irían en su misma dirección. En consecuencia, en esas condiciones, el TLCUEM podría no significar una alternativa coherente frente a la concentración regional de nuestro comercio con los Estados Unidos de América.

Como se expuso previamente, no se haya logró remover la altísima tasa impuesta al atún y sólo se consiguió una cuota de 2,000 toneladas, cifra irrelevante considerando que Europa consume alrededor de 850,000 toneladas de este producto. Dicha cuota pagará un arancel del 8% y se incrementará en 500 toneladas cada año hasta llegar a 7,500; el resto de nuestras exportaciones estarán sujetas a un arancel del 24%. Esta decisión significó sacrificar al sector atunero, y muchos otros más, lo cual es lamentable porque se tiene una de las industrias más eficientes del mundo en productividad, tecnología, capacidad laboral, calidad de flota pesquera, protección ecológica de delfines, niveles de protección de la salud; y procesamiento, textura y sabor del atún.

Proceso de desgravación

En general, dentro de este proceso de liberalización comercial UE-México se distinguen dos instrumentos: el arancel y el arancel-cupo.

En el caso de la reducción porcentual de los aranceles mexicanos base (que son 2105), se acordaron cuatro grandes etapas en el tiempo, correspondientes a 4 categorías y, un grupo de productos (categoría 5) que se negoció su desgravación del 2000 al 2003, más una categoría 6 y otra categoría 7 en total:

- 1ª: En julio del 2000 el arancel base baja hasta 0, para productos incluidos en la categoría 1 (anexo II del TLCUE-MEX). Dentro de ésta se encuentran algunas materias primas como el café sin tostar ni descafeinar y el cacao en grano que podrían provenir, reexportados de África o de algunas colonias europeas, a México. Esto podría beneficiar, sobre todo, a la empresa multinacional Nestlé, y a Suchard; que se dedican a la importación y exportación de estos productos.

El tabaco también forma parte de esta categoría; algunas empresas de Islas Canarias, España (Condal), Francia (Seita) Holanda e Inglaterra, verían facilitadas, con este acuerdo, sus exportaciones hacia México.

En esta categoría se considera también la entrada de varias bebidas alcohólicas (empresas inglesas, francesas, españolas e italianas) y jugos congelados de frutas, así como harina de flor de zempazúchitl, quizá para la producción avícola, de la que México es una región donde se cultiva en extensiones muy importantes.

Uno de los rubros más importantes y aquí tomados en cuenta, es el relativo a la importación a México de granos básicos: sorgo, frijol y soya. A este respecto la UE tiene un déficit enorme de esta última oleoproteaginoso y que no vemos muy claro de dónde podría exportarla a nuestro país.

Asimismo, la grasa butírica para adicionar a la leche descremada en polvo que se importa, las semillas y esquejes para reproducción de flores también gozarían de una desgravación inmediata y se incluyen en esta categoría 1.

- 2ª: El arancel base debe disminuir un 25% cada año, hasta llegar a 0 en el 2003. Aquí se enmarcan los productos listados en la categoría 2 (anexo II del TLCUE-MEX), como aceitunas, especias varias, hortalizas congeladas y frutas en conserva. También vinos de mesa y champaña, así como tabaco y sucedáneos.

Es preocupante que también se incluya al marfil, cuyo comercio entre la UE y México debería excluirse, toda vez que legitima la matanza de elefantes africanos, atentando contra la biodiversidad del planeta.

La exportación de oseína y huesos acidulados, que aquí se incluyen, también debiera vigilarse de cerca: nuestro país no debe arriesgar la salud de sus habitantes y no debe permitir la posibilidad, incluso si ésta es mínima, de que entrase la enfermedad de las vacas británicas encefalopatía espongiiforme bovina (EEB), mejor conocida como enfermedad de "las vacas locas".

- 3ª: El arancel base debe descender 11 puntos porcentuales cada año, hasta llegar a 0 en el 2008. Se refieren a productos considerados dentro de la categoría 3 (anexo II del TLCUE-MEX), es decir, otros vinos de mesa, vermouth, brandy, así como pieles de cerdo, alimentos para perros y gatos y abejas, por las que muy probablemente estén implicados derechos de propiedad intelectual. También aparecen en este apartado el agua para beber, la soya en grano y la harina, así como la pasta de soya; éstos últimos para la alimentación ganadera.

También aparecen nuevamente los productos de bovino como los despojos y la harina de carne; vaya otra vez nuestra preocupación en relación a la EEB.

- 4ª: El arancel base desciende, a partir del año 2003, en que es ubicado en 87%, un 12 y 13% alternadamente, hasta llegar a 0 del arancel base en el año 2010, fecha en que, en teoría, todos los productos de la categoría 4(anexo II del TLCUE-MEX) entrarían libres de pago. Nos referimos a cerdos vivos de más de 110 kg., aceites de soya, de girasol, cártamo, de maíz y de otros granos, a frutas frescas, secas y a bebidas refrescantes a base de vino y frutas ("coolers").

- 4ª A: En esta categoría el arancel base debe descender un 10% anual, desde el 2000 hasta el 2010, comenzando con establecerse al 90% en la fecha de entrada en vigor del acuerdo. Aquí entran productos como frutas secas (peras y duraznos), harina de yuca, aceites de oliva y a aguas para beber, de una sola fruta u hortaliza, con colorantes o aromatizantes.

Mención aparte merece la categoría 5 (anexo II del TLCUE-MEX), sobre la que ambas partes acordaron discutir a partir del 2003 y 2004 la pertinencia de considerar algunos productos, según el artículo 10 del capítulo I de la sección 3 (productos agrícolas y pesqueros), de la parte del acuerdo relativa al comercio de bienes.

No obstante, preocupa que en el artículo 3, inciso 5, de la sección 1 (disposiciones generales), capítulo I de este último, se señale, con mucha vaguedad e imprecisión, que "Cada parte declara estar dispuesta a reducir sus aranceles aduaneros más rápidamente que

lo previsto en los artículos 4 al 10(...)si su situación económica general y la situación económica del sector en cuestión lo permiten.... ."

De lo aquí escrito no se desprende elemento alguno o parámetro, que nos permita saber cuáles serían esas situaciones económicas referidas y, mucho menos, los lapsos de tiempo en que éstas se enmarcarían.

México debe renegociar el TLCUEM para fortalecer la estructura del aparato productivo y comercial de bienes del sector agropecuario . Para ello, es preciso definir los parámetros de lo que serían dichas "situaciones económicas"; en segundo, proteger a algunas ramas y productos para que se desarrollen y fortalezcan en aras de impulsar mejor su competitividad en los mercados europeos, tal como lo hacen nuestros socios comerciales, en casos como las denominaciones de origen para bebidas, quesos, carnes, y otros productos de lujo (categoría O del anexo I del TLCUE-MEX).

Se trata de proteger a algunos productos de los llamados "sensibles", a saber: cereales como el trigo, maíz, arroz, cebada, centeno, sémola y concentrados en "pellets", así como la harina de éstos. Además, se consideran el aceite de oliva (Carbonell, de España), salsas de carne y preparaciones de carne de bovino, azúcar, entre otros productos. También se ubican aquí al azúcar de caña, al café y al cacao procesados industrialmente, alimento para animales, tomates preparados en conserva, quesos de todos tipos y sangre de bovinos y otros animales.

Como es evidente, en esta categoría se incluyen a los rubros de exportación más importantes de nuestra balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria: el café, el tomate y las hortalizas en conserva.

De igual manera, esto implica a dos de los cultivos y sus derivados, más importantes de México: la caña de azúcar y el café.

Respecto a la caña de azúcar de México, estamos hablando de 650 000 ha en 15 estados, 385 000 empleos directos, alrededor de 17 000 productores de caña y 60 ingenios en el país: la cadena agroindustrial más importante en México.

En lo que a café se refiere, se trata de 350 000 cafetaleros, que explotan una superficie de 700 000 ha (Chiapas, Veracruz, Oaxaca y Puebla), una producción de 5 millones de quintales al año, de los cuales se exporta el 80%, constituyéndonos en el 3er exportador en el mundo.

Ambos cultivos enfrentan serios problemas: el primero por no poder comercializar sus excedentes (un millón de ton/año) en Estados Unidos, a pesar de haber firmado un TLC con ese país, y por los efectos negativos de la importación de alta fructosa en esa cadena agroindustrial. El segundo por que requeriría de un amplio programa que ligue la producción con la exportación, de manera tal que los pequeños productores, la gran mayoría, también resulten beneficiados de la colocación del aromático en el extranjero.

Otro problema al que nos enfrentaríamos es el relativo a la producción nacional triguera. En efecto, desde hace algunos años México ha presentado déficits que van en aumento; sin embargo, éstos son manifiestos sólo en el caso de los trigos suaves, no así en los trigos duros, de los que producimos alrededor del triple de nuestras necesidades. Si se abriese el mercado mexicano a la entrada de estos trigos de Europa, no veríamos cuál sería el beneficio para el conjunto de los mexicanos.

Por otra parte, una de las preocupaciones más importantes es lo referente a la importación de despojos, carne en canal y preparaciones de carne y sangre de bovino, por el peligro de importar también la enfermedad de la encefalopatía espongiforme bovina (EEB) de Inglaterra.

En el mismo tenor iría lo relativo a la importación de carne de cerdo de Holanda, porque ese país aún no logra erradicar la fiebre porcina. Los pollos de Bélgica estarían en el mismo

caso, por recientes apariciones de dioxinas, lo que en conjunto afectaría, de manera por demás lacerante, a toda la estructura productiva ganadera del país.

Para terminar, tenemos a la categoría 6 (anexo II TLCUE-MEX) que en realidad sólo considera a algunos tipos de atún. Algunos especialistas señalan que se observa la misma tendencia que en el caso de los productos agropecuarios y agroalimentarios: la UE se interesa en importar materia prima y en exportar productos procesados con alto valor agregado. Esto se materializa a través del establecimiento de cupos y licencias de importación.

Finalmente, en la categoría 7 se incluyen algunos productos agrícolas procesados como el chicle, en el que México podría hacer valer el origen geográfico-botánico de este producto y presionar para obtener beneficios al importarlo procesado de la UE.

Exportaciones a la UE

- JUGO DE NARANJA CONGELADO

En este producto, que es el más “publicitado” ante la opinión pública por los negociadores mexicanos del TLCUEM, se combina el arancel con una cuota de acceso expresada en volumen. En efecto, se trata de un volumen máximo de 30 000 ton/año, al que la UE permitiría su ingreso pagando el 25% del que resulte ser el menor arancel dentro del NMF o el SGP. También se permitiría una cuota de acceso de 1000 ton /año de jugo de naranja fresco, pagando el 50% del arancel que más convenga.

Si consideramos los volúmenes señalados en términos absolutos, debemos reconocer que se trata de cantidades respetables, toda vez que las exportaciones mexicanas al mundo eran de aproximadamente 30 000 ton de jugo en el ciclo 1998/99²⁸. Lo mismo sucede si tomamos en cuenta que Europa ha duplicado su consumo de jugo de naranja entre 1986 y 1996, cerca

²⁸ Ver: Chalmin, Philippe. 1999. "Les marchés mondiaux 99". Ed. Economica/Cyclope. Paris. p.294.

de 900 000 ton/año, y que la región mediterránea, fundamentalmente España e Italia, producen naranja mayoritariamente para consumo como fruta en fresco.

Es evidente que Veracruz (33% de la producción nacional), Tamaulipas, S.L.P., N.L. y Tabasco (cuya producción va casi toda a jugo), podrían verse beneficiados con lo anterior.

No obstante, es necesario considerar que quizá más mexicanos podrían haber visto con buenos ojos todo esto, si se hubiese tenido una concepción más integral de los negocios: es decir, si se hubiese considerado que lo importante era negociar cadenas agroindustriales y no un sólo un producto, dentro de una fracción arancelaria.

Nos referimos a haber incluido a las empresas productoras de jugos, como Jumex o Pascual, que no habrían tenido ningún problema técnico, tecnológico o mercadotécnico, para hacer llegar a un mercado en expansión, jugo de naranja en toda la amplia y sofisticada gama de presentaciones para todos los estratos de consumidores finales europeos, y no sólo en tanques de 200 l, como es el caso, para que sean las empresas europeas las que aprovechen el jugo congelado como materia prima que ellas transformarán, pondrán marca y aprovecharán en su beneficio.

- PLÁTANO

La producción platanera mexicana es una de las más importantes en el mundo, alrededor de 2.2 millones de ton provenientes en más de un 85% de Chiapas, Tabasco y Veracruz²⁹: que equivale a alrededor de la mitad del volumen total que año con año importa la UE.

No obstante, debemos señalar que Ecuador ocupa el primer sitio dentro del conjunto de exportadores del planeta, al que hay que sumar la producción de Costa Rica y Colombia, todos ellos, al igual que México, pertenecientes a la región “banana dollar”.

²⁹ Ver CEA.SAGAR.México.

Esta región está encabezada por empresas multinacionales estadounidenses como “Chiquita” y “Del Monte” que, dicho sea de paso, han depositado una queja ante la OMC y en contra de los países europeos que privilegian la producción de Islas Canarias y las colonias francesas en el Caribe. Esto produjo resultados positivos en 1997, lográndose un dictamen contra la UE en el sentido de obligarle a admitir la entrada de 2.3 millones de ton/año de plátano de la región “banana dollar”.

Este es el marco general en el que se encontraría el plátano producido en México y que sigue esperando un acceso al mercado europeo que hasta la fecha se le sigue negando. Esta fruta está clasificada dentro de la categoría 5. Pensamos que va a ser muy complicado obtener concesiones de la UE al respecto.

El comercio de bienes agropecuarios y agroalimentarios es, dentro del acuerdo, uno de los ejes importantes; sin embargo, los capitales y los derechos de autor en materia de genética agrícola y animal son tal vez mucho más importantes para los europeos, que el propio comercio.

México debe poner en práctica un mecanismo que vigile la sanidad vegetal y animal, así como la salud de los mexicanos, ante la eventualidad de importar material y productos que pudiesen causarnos daño. Nos referimos a la encefalopatía espongiforme bovina(EEB)(huesos, carne, sangre y harinas de bovino, así como vinos tintos que usen derivados de bovino), a la fiebre porcina y a la presencia de dioxinas en la carne de pollo.

Una medida podría ser la siguiente: si un país de la UE se niega a aceptar la importación o consumo de un producto, entonces México tiene derecho a vetar su entrada a nuestro territorio(por ejemplo, carne de res inglesa a Francia).

Asimismo, debemos ser particularmente cautelosos en el contenido del artículo 3, inciso 5, del capítulo I, sección 1, relativo a la disposición para acelerar la liberación del comercio, si

“la situación económica general y la situación económica del sector en cuestión lo permiten”. Se trata de definir con exactitud cuáles serían los parámetros que supondrían mejoría.

Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre México y Francia (APPRI)

El marco legal favorable a los intereses de los grandes capitales se plasma en más de 1,700 APPRI's vigentes en el mundo. Sin embargo, no hay que olvidar que en la lucha en contra de esta tendencia en el ámbito internacional se han multiplicado los pronunciamientos y acciones de rechazo a la pretensión de este tipo de capitales de lograr acuerdos que les confieran plenos derechos y nulas obligaciones por la vía multilateral, regional o bilateral e impongan paralelamente serias restricciones a la conducción soberana del desarrollo económico.

Las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) en el seno de la OCDE fracasaron y el Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIM, por sus siglas en inglés) de la OMC ha pasado por severas dificultades en el mundo entero dados los cuestionamientos de algunos sectores afectados.

Detallando el rechazo contra el AMI en el ámbito legislativo, es conveniente destacar que el 11 de marzo de 1998 el Parlamento Europeo emitió una resolución en la que identificó un notorio desequilibrio entre las garantías que se les confieren a los inversionistas y las obligaciones de los gobiernos, asimismo, criticó la omisión de referencias a los beneficios que la inversión extranjera debería canalizar a los países receptores y cuestionó el que se negocie en secreto. Paralelamente, recomendó la realización de un debate público y solicitó que el AMI respetara los acuerdos internacionales sobre medio ambiente, desarrollo social, protección al consumidor y derechos sociales y humanos en general. En la Asamblea Parlamentaria del Consejo Europeo, realizada en Estrasburgo, Francia, el 22 de septiembre de 1998 se consideró que el AMI deberá incorporar mecanismos efectivos para preservar las culturas de diferentes países y sostener el progreso hacia la aplicación de estándares laborales, ambientales y sociales. También exigió la regulación de los movimientos de

capitales de corto plazo y promover los flujos a largo plazo; otro asunto relevante es que los procedimientos para resolver disputas deberán ser abiertos, accesibles y transparentes. Adicionalmente, asentó que cualquier provisión para el arbitraje debe salvaguardar el derecho de los gobiernos a actuar con propósitos públicos legítimos, es decir, tendrán que ser nítidamente definidas en el AMI las razones de lo que pueda constituir expropiación u otros motivos para cualquier inversionista que tenga la osadía de retar leyes y reglamentos gubernamentales.

La Asamblea ampliada reiteró su llamado (en la Resolución 1134 del año 1997) a que el proceso de negociación sea lo más transparente y democrático e involucre a los parlamentos nacionales en un grado mayor al mostrado hasta hoy. Del mismo modo, urge a la OCDE a tomar en cuenta las preocupaciones de los Estados Miembros y de las Organizaciones No Gubernamentales en lo que toca a un comportamiento socialmente responsable, altos niveles ambientales y laborales y objetivos culturales nacionales. Se indicó que los tratados de libre comercio también podrán afectar la migración, por lo que se recomienda tomar en cuenta las implicaciones del tema que en el AMI pudieran surgir.

Es de resaltar que en el ámbito social las acciones de rechazo contra el AMI han sido llevadas a cabo por más de 600 organizaciones de 67 países de Latinoamérica y El Caribe, Europa, Estados Unidos, Canadá y Asia. Dichas organizaciones desarrollaron una campaña internacional de educación y difusión masiva, logrando una amplia respuesta social en contra de los acuerdos comerciales y de inversión que vulneran la soberanía, al autodeterminación nacional y el bienestar de las mayorías. El apoyo conseguido de pequeños productores, agricultores, organizaciones civiles, feministas, ambientalistas, gobiernos locales y sindicalistas permitió que el cabildeo, realizado en París, sede de la OCDE y con algunos gobiernos nacionales, a fin de impedir la liberalización total sobre el flujo de inversiones tuviera éxito. Uno de los reflejos más significativos de esta conquista de la sociedad civil fue que en 1999 el Gobierno francés, en voz de su Primer Ministro, Lionel Jospin, anunciara el retiro de su país de las negociaciones que concretarían el AMI.

Ante el fracaso de las negociaciones clandestinas en la OCDE, las elites del poder económico y político han buscado caminos alternativos. Un claro ejemplo de este proceder es la multiplicación de APPRI's en todo el mundo. Otro es el intento de retomar la misma temática en el marco de la OMC. En este último plano, los grandes inversionistas, fracasaron nuevamente, al encontrarse con una amplia oposición en las calles de la Ciudad de Seattle y Washington D.C., EE.UU. que tuvo que enfrentar la represión.

Análisis del APPRI México-Francia

En 1998 México y Francia firmaron un APPRI, sin un debate plural y republicano que permitiera evaluar las consecuencias de un acuerdo de semejante naturaleza.

Este acuerdo, al igual que los demás de su categoría, es contrario a la soberanía de México, afecta el interés nacional y representa un retroceso en el ámbito de las relaciones internacionales. Discrepamos con la tesis fondomonetarista de que dichos acuerdos aportan beneficios a pequeñas empresas e incluso representan instrumentos de cooperación. Las ventajas de los APPRI's mediante procesos de desregulación y liberalización son para las corporaciones transnacionales y los grandes inversionistas.

A finales de junio de 1999 Hubert Védrine, Ministro de Relaciones Exteriores en Francia, presentó al parlamento de su país los argumentos a favor del APPRI con México y da una idea de las concesiones otorgadas por el Gobierno mexicano: "Este acuerdo se concluye con un periodo inicial de 10 años, más allá de es periodo seguirá en vigor mientras no haya una Parte que renuncie a dicho acuerdo (...) Según los artículos 5 y 6, en la eventualidad de una expropiación, el acuerdo establece el derecho a una indemnización inmediata y adecuada. Estos artículos fijan también las modalidades de cálculo y de la cantidad que se va a pagar (...) El artículo 9 del APPRI abre la posibilidad para el inversionista de que en caso de litigio con el Estado huésped, ese inversionista pueda acudir a un arbitraje internacional."

Hasta ahora la Constitución mexicana otorga al gobierno el derecho y la capacidad de realizar expropiaciones en casos muy específicos, pero de ninguna manera establece la obligación de pagar indemnizaciones inmediatas. Al aceptar esta obligación, el gobierno mexicano violó la Constitución. Esta violación a la Constitución es muy grave pues en ella se pone especial énfasis en la preeminencia de la normativa nacional.

En octubre del mismo año, Hubert Durand, encargado de las relaciones franco-mexicanas en el Senado francés, reconoció que: “Este acuerdo sobre inversiones busca permitir a las empresas francesas invertir y retirar sus ingresos en México en las mejores condiciones de seguridad. El acuerdo va a facilitar la movilidad de las inversiones directas e indirectas, garantizando al mismo tiempo su seguridad en el plano jurídico, gracias a la aplicación de los principios de derecho internacional en lugar de la reglamentación mexicana, que puede ser modificada unilateralmente (...) México deseaba incluir los créditos ligados a las transacciones comerciales. Reivindicaba que el acuerdo no se aplicara sino a las inversiones efectuadas antes de su entrada en vigor y buscaba limitar el acuerdo sólo a inversiones directas. Sobre todos esos puntos le dijimos que no, porque no correspondían a los intereses del gobierno francés (...)

El principio de la libertad de transferencias planteado en el artículo 7 protege al inversionista contra riesgos de suspensión o prohibición de transferencia de capitales, de ingresos de las inversiones, intereses de crédito, o cualquier otro de los productos de una liquidación parcial o total de la inversión, así como cualquier otra indemnidad o desposesión o pérdida (...) El principio de libre transferencia incluye igualmente las ganancias y otra remuneración del personal comprometido en el extranjero para las necesidades de su inversión. En caso grave de desequilibrio o de amenaza de desequilibrio en la balanza de pagos, cada una de las partes contratantes puede aplicar temporalmente excepciones a las transferencias, siempre y cuando la Parte Contratante involucrada ponga en marcha medidas o un programa que satisfagan los criterios del FMI”.

Lo que en realidad hay detrás de todo esto es que en caso de una crisis financiera en México como la de 1994, el gobierno mexicano tendrá una posibilidad sumamente limitada de regular las transferencias de capitales.

Este acuerdo beneficia a 544 empresas francesas³⁰ que representan el 3% del total de sociedades con inversión extranjera directa establecidas en México con un monto total de 579.2 millones de dólares entre 1994 y 1999 y que abarcan sectores de la industria manufacturera (27.4), servicios (38.4), comercio (25.4), comunicaciones y transportes (2.2), construcción (3.9), sector agropecuario, minería, extracción, electricidad y agua (1.6). Cabe destacar que en estos últimos rubros es el único país de la Unión Europea (UE) que participa.

El APPRI con Francia complementa lo establecido en el Capítulo XI (Inversión) del TLCAN y los ocho artículos del Título III (Inversión y Pagos Relacionados) del tratado de libre comercio con la UE. Finalmente este acuerdo privilegia el contenido de los Códigos de Liberalización y el Instrumento de Trato Nacional de la OCDE, el Acuerdo de Marrakech por el que se crea la OMC, los artículos constitutivos del FMI y los acuerdos destinados a evitar la doble tributación. El riesgo que conllevan estas adhesiones consiste en que la remisión a otros instrumentos internacionales trae consigo una laguna jurídica de graves consecuencias toda vez que no se define la prevalencia de un instrumento sobre otro en la eventualidad de un conflicto ni se fundamentaron las reservas legales y constitucionales con apego al marco jurídico mexicano en materia de inversión.

En el Anexo del Código de Liberalización de Movimientos de Capital de la OCDE se considera que la inversión directa es aquella que crea relaciones perdurables y tiene

³⁰ Entre las empresas con importantes porcentajes de capital francés establecidas en México destacan Teléfonos de México así como Mexichem y Compañías Subsidiarias (que tienen coparticipación norteamericana), Schneider Electric* México, Bureau Veritas Mexicana, Ediciones Larousse*, Danone de México, France Cable et Radio de México, Nacional de Resinas, Penwalt, Penwalt del Pacífico, Polímeros de México, Química Penwlat y Compañías subsidiarias, Tecnología y Servicios de Agua y Vistar. Fuente: Revista Expansión, "Las 500 empresas más grandes", diversos años. / *Estas dos empresas son consideradas de gran importancia por la CEPAL hasta el año de 1998 y adiciona otras como Alcatel Alsthom, BIC y France Telecom que poseen 100% de capital extranjero. Schneider registró en el mismo año 59 millones de dólares por concepto de exportaciones.

influencia sobre la administración. Se consideran formas de inversión directa: la adquisición completa de una empresa existente, la creación o extensión de una empresa, una subsidiaria o rama, la participación en una empresa nueva o existente y un préstamo por cinco años o más, pero la definición es aún ambigua y por lo tanto allana el arribo de capitales especulativos o de escaso o nulo compromiso con el desarrollo nacional acentuando los impactos más negativos de la eliminación del control y regulaciones al capital, es decir, las crisis financieras y cambiarias, la fragilidad e inestabilidad del crecimiento económico, la desnacionalización y desarticulación de la planta productiva nacional, la ampliación de las desigualdades regionales, la concentración de la riqueza y del ingreso, así como el deterioro general del medio ambiente y las condiciones de vida y trabajo de la población atentando rigurosamente contra sus más elementales derechos humanos.

Todos esos efectos podrían minimizarse a través del reconocimiento de que México no tiene el mismo nivel económico que el la UE y que en razón de ello existen algunos mecanismos compensatorias previstos en la propia OMC. Para naciones en desarrollo como la nuestra, los APPRI's impiden la instrumentación de políticas de fomento económico y desarrollo industrial vinculadas al tratamiento de la inversión extranjera.

AMPLIA DEFINICIÓN DE INVERSIÓN

Existen dos niveles de protección, uno general, que abarca: “toda clase de activos, tales como bienes, derechos e intereses de toda naturaleza, incluyendo derechos de propiedad”; y el particular que incluye:

- a) bienes muebles e inmuebles, adquiridos o utilizados con el fin de obtener un beneficio económico o con otros propósitos comerciales, así como cualesquiera otros derechos reales, tales como hipotecas, gravámenes, usufructos, derechos de prenda y derechos análogos;
- b) acciones, dividendos y otras formas de participación incluyendo formas de participación minoritaria o indirecta, en sociedades constituidas en el territorio de una de las Partes Contratantes;

- c) títulos de crédito o instrumentos de deuda o cualquier derecho sobre prestaciones que tengan un valor económico;
- d) derechos de propiedad intelectual, comercial e industrial, tales derechos de autor, patentes, licencias, marcas, maquetas, modelos industriales y procedimientos técnicos, nombres comerciales, prestigio y clientela;
- e) derechos derivados de cualquier forma de concesión otorgada bajo cualquier medio legal.³¹

El carácter especulativo que privilegia este APPRI está plasmado en los incisos b y c. Las regalías de las inversiones gozan de un trato muy distinto. En el acuerdo se denominan “rentas” e incluso en su reinversión sí gozarán de la misma protección que la inversión.

Se excluyen el concepto de inversión los créditos de financiamiento a actividades comerciales u otros créditos con duración inferior a tres años, así como los créditos otorgados al Estado o a una empresa del Estado.

El término “inversionista” significa:

- a) nacionales, i.e. personas físicas que posean la nacionalidad de alguna de las Partes Contratantes;
- b) toda persona moral constituida en el territorio de una de las Partes Contratantes de conformidad con la legislación de esa Parte Contratante y que tenga su sede en el territorio de esa Parte, o que este controlada, directa o indirectamente por naciones de una de las Partes Contratantes o por personas morales que tengan su sede en el territorio de una de las Partes Contratantes y que estén constituidas de conformidad con la legislación de esa Parte Contratante. Una persona moral se considerará como controlada si la mayoría de sus acciones emitidas con derecho a voto es propiedad de un nacional o de una persona moral que tenga su sede en el territorio de una de las Partes Contratantes y que esté constituida de conformidad con la legislación de la última Parte Contratante.

³¹ Citas del texto del Artículo 1, titulado Definiciones, del Acuerdo firmado entre los Gobiernos de Francia y México.

OTRAS DEFINICIONES

En este acuerdo el término “territorio” significa el territorio de cada una de las Partes Contratantes. El término “zona marítima”, la zona económica exclusiva y la plataforma continental, que se extienden mas allá del mar territorial de cada una de las Partes Contratantes sobre el que ejerzan derechos soberanos o jurisdicción en virtud del Derecho Internacional. En este caso se establece respeto al ordenamiento legal positivo en el plano internacional, pero ¿qué sucede cuando se apela al mismo con objeto de reivindicar y defender los derechos de los trabajadores o los sectores de la sociedad que padecen las consecuencias negativas de la liberalización de capitales?

Además, constitucionalmente existen restricciones a la zona geográfica donde se quiera instalar la inversión, este aspecto se establece en el artículo 27 de la constitución mexicana, fracción I y en la Ley de Inversión Extranjera en su artículo 2º párrafo VI. En el APPRI no se menciona una reserva que señale que: “En una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas.”

ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL ACUERDO

Un dato interesante que arroja el texto es que de entrar en vigor el acuerdo no sólo van protegerse las inversiones que se hagan a partir de la fecha que sea vigente³² sino que se protegen aquellas inversiones que ya se realizaron. A nuestro juicio no hay razón de que se amplíe la protección a inversiones pasadas aunque se hayan hecho: “de conformidad con la legislación de la Parte Contratante en el territorio o en la zona marítima donde son realizadas las inversiones”³³.

³² En el artículo 12, Entrada en vigor, se establece que cada Parte Contratante notificará a la otra del cumplimiento de los requisitos constitucionales respectivos. El acuerdo entrará en vigor un mes después de la fecha de recepción de la notificación final.

³³ Artículo 2, Ámbito de aplicación del Acuerdo.

Es conocido que dentro del sistema internacional Francia defiende su cultura. Importante resulta entonces que a iniciativa del gobierno francés se estableció en el párrafo 3 del Artículo 2 que se permite: “tomar cualquier medida para regular las inversiones realizadas por inversionistas extranjeros y las condiciones de las actividades de estos inversionistas, en el marco de las medidas destinadas a preservar y promover la diversidad cultural y lingüística”

PROTECCIÓN Y TRATAMIENTO DE INVERSIONES

Los términos de nación más favorecida y del trato nacional, que permean los tratados de libre comercio, aparecen en los APPRI's mediante un título más sutil. En el Artículo 4, Protección y tratamiento de Inversiones de este acuerdo, se manifiestan como: “un trato justo y equitativo de conformidad con los principios del Derecho Internacional”, en el que, por cierto, sólo son válidos los actos que se ejecutan de buena fe (*pacta sunt servanda*).

El trato nacional no impide facilitar información, aunque sólo para propósitos estadísticos; no se extiende a los privilegios otorgados por una de las partes a inversionistas de un tercer Estado en virtud de asociación en una zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común o cualquier otra forma de organización económica regional. En términos prácticos estaríamos hablando de Estados Unidos, Canadá o los países restantes³⁴ de la UE.

EXPROPIACIÓN E INDEMNIZACIÓN

Si el tratamiento dispuesto en el APPRI con la República Francesa por lo que respecta a expropiación fuera congruente con la legislación mexicana bastaría un enunciado en el que se asentara que ésta se hará de acuerdo con las leyes vigentes. En realidad, se otorga trato especial al inversionista, lo cual viola las garantías individuales al conceder más derechos a los inversionistas extranjeros que a los ciudadanos mexicanos.

³⁴ Al respecto cabe mencionar que ya están en vigor APPRI's con 14 países de la Unión Europea.

El APPRI prohíbe expropiar, nacionalizar o tomar medidas que tengan carácter equivalente directa o indirectamente. Esta expresión permite a la empresa o inversionista extranjeros demandar la indemnización ante una medida gubernamental que sea considerada, sin especificar por quién, una causa de pérdida de una inversión en operación e incluso representar una oportunidad de ganancia sobre una inversión en proyecto.

Éstos demuestran las restricciones que afectan los poderes reguladores de los gobiernos. Son de especial preocupación por las implicaciones que tienen para la capacidad de los gobiernos de asegurar la salud humana y el cuidado del medio ambiente. También representan un reto enorme al proceso democrático. En los casos de las empresas Sun Belt y Loewen, se está recurriendo al TLCAN para invalidar los resultados de los fallos de las cortes nacionales y para sortear el proceso normal de litigio civil. Estos casos tienen un efecto inhibitorio sobre la voluntad de los gobiernos, ya sea en el ámbito local, federal, provincial o estatal, para instrumentar nuevas medidas de regulación, por temor a ser demandados con base al articulado del TLCAN y de los APPRI's.

Canadá, por ejemplo, ha propuesto negociar un acuerdo con EE. UU. y México para limitar el alcance del capítulo sobre inversiones del TLCAN y para hacer más transparentes y más congruentes los procedimientos de arbitraje de controversias entre inversionistas y Estados con los procedimientos jurídicos nacionales. El ex Ministro de Comercio, Sergio Marchi, planteaba la necesidad de que los tres países adoptaran una interpretación conjunta de la Cláusula de Expropiación contenida en la Artículo 1110 del TLCAN, de modo que quede claro que el término Expropiación no se aplica al accionar normal de reglamentación de los gobiernos o de los órganos legislativos.

Respecto a la indemnización, el APPRI con Francia establece que: “será equivalente al valor justo de mercado o, a falta de dicho valor, al valor real que tenga la inversión expropiada o nacionalizada inmediatamente antes de que la expropiación o la nacionalización se haya llevado a cabo y no reflejará cambio alguno en su valor debido a que la intención de expropiar haya sido conocida con anterioridad a la fecha de la expropiación”. Además, los

criterios de valuación incluirán: “el valor corriente, el valor del activo, incluyendo el valor fiscal declarado de la propiedad de bienes tangibles, y otros criterios que según las circunstancias resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado. La mencionada indemnización, su importe y sus condiciones de pago, se establecerán a más tardar el día de la desposesión. Hasta la fecha de pago, la indemnización producirá intereses calculados a la tasa de interés comercial aplicable”.

La libre transferencia de la indemnización es otro principio a seguir aunque no se aplica únicamente a la indemnización sino también a:

- a) intereses, dividendos, ganancias y otros ingresos corrientes;
- b) pagos derivados de derechos de (propiedad intelectual o cualquier forma de concesión);
- c) pagos realizados en virtud de amortizaciones de préstamos que hayan sido contratados regularmente;
- d) el valor de la liquidación total o parcial o disposición de la inversión, incluyendo las ganancias del capital sobre el capital invertido;
- e) las ganancias y otras remuneraciones del personal contratado del exterior en relación con una inversión.

Hay que subrayar que un ciudadano mexicano no tiene estas ventajas. El artículo 20 de la Ley de Expropiación establece el término de un año para indemnizar en caso de desposeimiento y tiene que ser en moneda nacional. Adicionalmente, en ninguna parte de la Ley se establece que ante la demora del pago de indemnización se pagarán intereses.

Otro aspecto es que en caso de desequilibrios de la balanza de pagos éstos pueden restringirse por un corto plazo y eliminarse a la brevedad posible, de acuerdo con un programa de ajuste definido por el FMI.

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LOS APPRI'S

Sólo puede decirse que estos acuerdos son desiguales pues otorgan facultades al inversionista extranjero para desafiar y enjuiciar al Estado mexicano, como Estado receptor de inversiones, ante tribunales internacionales; se concede al inversionista extranjero un régimen preferente, lo sustrae de la jurisdicción nacional para resolver controversias con México y, sin establecer la obligación de agotar los procedimientos jurídicos nacionales, faculta a las corporaciones extranjeras a recurrir directamente al arbitraje internacional, cuyas resoluciones son obligatorias para nuestro país anulando facultades sustantivas de la Suprema Corte de Justicia. Esto cancela la vigencia del orden jurídico del país y lo deroga en beneficio de los inversionistas extranjeros.

Los APPRI's, al conceder a los inversionistas extranjeros y corporaciones transnacionales facultades para litigar en contra de un Estado, no sólo les están reconociendo los mismos derechos y status legal que a los gobiernos soberanos, sino que incluso no se contempla la posibilidad de que un Estado entable una demanda en contra de un inversionista.

Esto riñe con el Artículo 32 constitucional en cuyo primer párrafo se dispone que: “Los mexicanos serán preferidos a los extranjeros en igualdad de circunstancias, para toda clase de concesiones y para todos los empleos, cargos o comisiones del gobierno en que no sea indispensable la calidad de ciudadano”.

La desigualdad entre inversionistas extranjeros y nacionales viola las garantías individuales contenidas en los Artículos 13, 17 y 27, Fracción I de la constitución mexicana. En éste último se contiene la Cláusula Calvo, que ha constituido una norma de política exterior al prohibir a las empresas extranjeras invocar la protección de sus gobiernos y les obliga a respetar el orden jurídico nacional. Aunque se justifique ésta violación a las garantías individuales con la llamada reciprocidad internacional, en el artículo 29 del mismo ordenamiento no se señala, en ningún sentido, una excepción de tal naturaleza a las mismas.

La expropiación es un acto soberano de la nación, que en casos especiales como el de llenar una función social puede ser realizado por el Estado ajustándose a lo establecido en la Ley de Expropiación y en la jurisprudencia citada. Si un acuerdo internacional establece lo contrario viola la Constitución.

El Artículo 25 de la Constitución de México le otorga al Estado la rectoría del desarrollo nacional con el fin de lograr diversos objetivos, es decir, que sea integral y que fortalezca la soberanía de la Nación y el régimen democrático. Para lograrlo, el Estado planeará, conducirá, coordinará, orientará la actividad económica nacional y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general.

En virtud de los APPRI's, el Estado mexicano se abstiene de utilizar mecanismos primordiales para la rectoría económica. La expropiación deja de ser el instrumento flexible que apoya la distribución del ingreso, en tanto las actividades económicas exclusivas del Estado se abandonan al libre juego del mercado, con menoscabo de la seguridad nacional, el apoyo e impulso de los sectores social y privado nacionales, y tal como lo establece el mismo Artículo 25 se convierten en prácticas prohibidas por las implicaciones del llamado trato nacional.

En los APPRI's existe una contradicción con las facultades legisladoras del Estado a través del Congreso. La Cámara de Senadores es la única facultada por la Constitución para aprobar tratados y convenios internacionales, aún los de inversiones. Con los APPRI's, el Congreso mexicano pierde la facultad enmarcada en el Artículo 73, Fracción XXIX-F, en lo que se refiere a la expedición de leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.

A la inversión recibida de los países firmantes de estos acuerdos no se le aplica las leyes emanadas del Congreso de la Unión. La Cámara de Diputados no participa de la facultad constitucional establecida a su favor. También se aplica esta restricción en lo referente a las facultades establecidas en el Artículo 25 constitucional de leyes que tienen el fin de facilitar mecanismos, alentar y promover los sectores social y privado de la economía, que tienen su contraparte en el Artículo 73, Fracciones XXIX-D y XXIX-E, en lo que hace a planeación económica y a la concertación, programación, promoción y ejecución de acciones de orden económico.

Por otra parte, es importante destacar que México ha firmado Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones con 14 países de la Unión Europea los que, al no contener reservas sobre las áreas exclusivas administradas por el Estado contradicen el artículo 28 constitucional que señala que: “No constituirá monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las siguientes áreas estratégicas: correos, telégrafos, y radiotelegrafía; petróleo y los demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radiactivos y generación de energía nuclear; electricidad y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión”.

Por una nueva visión de las relaciones México-Unión Europea.

Existe un potencial extraordinario con relación a la UE para constituirse en un factor internacional de apoyo a los principios de la política exterior de México y contribuir a ensanchar el margen de autonomía y capacidad de negociación con otras potencias, fundamentalmente con los EE.UU., así como el avanzar en una efectiva diversificación comercial y hacer del comercio, más que un fin en sí mismo, un medio para el desarrollo nacional.

Sin embargo, al negociar el Tratado de Libre Comercio México Unión Europea las élites del poder convinieron en constreñir las relaciones al campo del comercio y de las inversiones; esto es, a la agenda corporativa de los grandes capitales, y mantener la cláusula

democrática y los capítulos de cooperación y diálogo político como frases carentes de vínculos jurídicos pero constituidos en instrumentos legitimadores al proyecto neoliberal de apertura y desregulación.

Cuestionamos que las negociaciones se hayan llevado a cabo sin la construcción de los necesarios consensos nacionales y con un proceso antidemocrático que se refleja en que el tratado contiene disposiciones anticonstitucionales, como los poderes supraconstitucionales del Consejo Conjunto para modificar discrecionalmente aspectos fundamentales del tratado, así como permitir que el Estado mexicano sea demandado ante arbitrajes internacionales privados de solución de controversias violentando el orden jurídico nacional.

Los negociadores mexicanos reprodujeron al final del gobierno de Ernesto Zedillo (1994-2000) las mismas deficiencias que en su tiempo tuvieron los representantes de la administración de Carlos Salinas (1988-1994) al firmar el TLCAN, actuando en todo momento con una visión inmediatista, nunca de largo plazo y autónoma. Con tal de suscribirlo en los tiempos que marcaba el reloj político del grupo gobernante, en la negociación del tratado se sacrificaron los objetivos estratégicos nacionales y regionales, y el equipo de negociadores mexicanos no promovió cláusulas que compensaran las asimetrías y diferencias de desarrollo entre México y la UE.

El TLCUEM no refleja un trato recíproco, equilibrado y justo en beneficio del pueblo de México, de sus trabajadores, de sus empresarios, bajo normas sociales y ambientales que sean del interés de la Nación.

La UE no sólo obtuvo la equiparación con el TLCAN, sino, incluso, un trato preferencial y acceso más rápido al mercado mexicano, en condiciones superiores a las ofrecidas a otros países con quienes se han suscritos tratados comerciales. En consecuencia, el TLCUEM no reflejó un trato asimétrico. Por el contrario México cedió más que la UE.

Un análisis de la aplicación del trato nacional nos deja ver que detrás del objetivo de garantizar “condiciones competitivas de igualdad” está la imposición de severas restricciones para desplegar políticas industriales y medidas de fomento económico. Agravado, además, por el hecho de que el tratamiento nacional se ha extendido, desde los años del TLCAN, a los servicios, la inversión y la propiedad intelectual.

México debió haber optado por criterios alternativos al del trato nacional como es el de acceso equivalente, y de trato especial, diferenciado y preferencial para considerar las asimetrías. Nuestra condición reconocida de país en desarrollo, y a la que México renuncia, nos hubiera permitido no sólo gradualidad en la apertura de ciertos rubros sino la creación de fondos compensatorios para enfrentar impactos negativos y desigualdades estructurales prevalecientes, tal y como al interior de la UE se reconocieron entre los quince países que la conforman.

El tratamiento asimétrico, no debe darse únicamente entre naciones, también al interior de éstas. El trato preferencial y especial debe ir dirigido al apoyo de la micro, pequeña y mediana empresa, y particularmente al de la empresa social y comunitaria. No debe ignorarse que tan sólo el 0.12% del total de las unidades productivas en México, mismas que representan 300 grandes corporativos nacionales y extranjeros, muchos de ellos europeos, así como las 3,200 maquiladoras de exportación son los principales beneficiados del “libre comercio” y los que en estricto sentido condujeron las negociaciones comerciales.

A menudo se olvida señalar que con la UE, acumulamos un enorme déficit comercial, que en los últimos 10 años, representa alrededor de 48,000 millones de dólares. Esto hubiera sido razón más que suficiente para haber logrado un efectivo acceso preferencial de mercado. Para que exista reconocimiento de asimetrías efectiva, debe considerarse el nivel de la tarifa mexicana, mucho mayor que la que prevalece en la UE.

El tratado profundizará las desigualdades económicas, sociales, ambientales y culturales. Más allá de los privilegios y ganancias que puedan obtener unas cuantas transnacionales e

inversionistas, resulta injusto que se someta a los sectores productivos y empresariales, sobre todo de la micro, pequeña y mediana empresa, a una descarnada competencia, que causará indudablemente, enormes estragos en todos aquellos agentes que carecen, como consecuencia de las políticas de ajuste estructural, de los apoyos mínimos.

Cuestionamos los términos convenidos en el TLCUEM, particularmente, en materia de inversión y pagos relacionados; toda vez que se incluyeron las líneas sustanciales y cláusulas más retrógradas del TLCAN, del Acuerdo Multilateral de Inversiones, del Código de Inversiones y Empresas Multinacionales de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico y de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.

Queremos trato recíproco, equilibrado y justo en beneficio del pueblo de México, de sus trabajadores, de sus empresarios, bajo normas sociales y ambientales que sean del interés de la Nación.

Es importante que se tomen en cuenta las asimetrías y se formulen los mecanismos compensatorios y de desarrollo apropiados. Cualquier acuerdo debe tener una visión incluyente y promover el desarrollo económico y social equilibrado; una visión de justicia y una homologación de estándares sociales y ambientales que nos coloquen a la par de las economías más avanzadas del mundo; y que se constituya en un instrumento de regionalismo abierto, un acuerdo que nos permita articular una adecuada relación con las quince economías europeas, manteniendo un enfoque multilateral y de cooperación internacional para el desarrollo.

Un aspecto que tiene especial importancia, es una cláusula democrática con efectos vinculantes, obligaciones recíprocas y mecanismos de monitoreo. Esto significa definir con precisión el ámbito, las normas y los criterios jurídicos, para la instrumentación y la aplicación de la cláusula democrática, buscando que estas normas se basen en el respeto al derecho internacional, y en nuestro marco constitucional y normativo en materia de derechos humanos.

LOS DERECHOS HUMANOS Y ESPECIALMENTE LOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES RECONOCIDOS POR LA LEGISLACION INTERNACIONAL, DEBEN FORMAR PARTE INTEGRAL DE LOS ACUERDOS ECONOMICOS, FINANCIEROS Y COMERCIALES DE FORMA TAL QUE LAS EMPRESAS NO UTILICEN LA VIOLACIÓN DE DERECHOS COMO FORMA DE COMPETENCIA DESLEAL. SON ESTE TIPO DE ACUERDOS INTEGRALES LOS QUE MEXICO DEBE NEGOCIAR Y AL QUE ASPIRABAMOS CUANDO SE VIERON LOS TERMINOS DEL ACUERDO GLOBAL.

La vinculación, con la Declaración Universal de los Derechos Humanos, y la definición transparente en el Acuerdo Global, de que esta Declaración Universal debe inspirar políticas internas e internacionales de las partes, nos parece un antecedente de enorme relevancia para los acuerdos que México negocie en este fin de siglo y para el nuevo milenio.

Por lo tanto se requiere renegociar aquellas normas del TLCUEM que violan la Constitución de México.

En necesario realizar una evaluación pública, amplia y plural sobre las negociaciones de liberalización de inversiones antes de aprobar precipitada e irreflexivamente acuerdos lesivos para la soberanía nacional. Demandamos que en la evaluación que se realice se de cuenta de los resultados nocivos para el interés nacional que han provocado los tratados de libre comercio y los APPRI's toda vez que implican privilegios para el capital extranjero, antes que para el nacional, y van en contra de los sanos postulados de la reforma del sistema financiero internacional y de la regulación y control de capital especulativo mencionados en diversos foros internacionales. Por lo tanto, es indispensable que todo acuerdo de inversiones y comercio incluya estudios de impacto en los ámbitos regional, económico-financiero, industrial, ambiental y laboral.

Estamos por cambiar de manera profunda los actuales términos de inversión que ya han sido negociados con objeto de incorporar una Agenda Social, un Código de Conducta y Regulación para la Inversión Extranjera a fin de subordinarla al orden jurídico nacional y al interés superior del pueblo de México, pero también un plan para reconocer asimetrías y

establecer las reservas legales pertinentes para salvaguardar la soberanía e independencia nacionales.

Demandamos la inclusión del derecho a imponer requisitos de desempeño, sobre todo de la parte débil, es decir México, considerando que son fundamentales para orientar la inversión extranjera a las necesidades del país y permiten garantizar de manera más efectiva resultados positivos en términos de empleo, protección ambiental, desarrollo regional, capacitación laboral, transferencia de tecnología y manejo sano de divisas.

Estrategias alternativas frente al proceso de globalización

La globalización profundiza las desigualdades sociales y regionales, y la vulnerabilidad a las crisis. La globalización ha incrementado el poder de las corporaciones multinacionales, de los manipuladores de mercados de divisas y organizaciones internacionales a expensas de los gobiernos, de los electores y del proceso democrático.

Hoy en día los operadores de mercado ejercen más control sobre los mercados de capitales que los bancos centrales. El protagonismo ha pasado del capital industrial y servicios a las operaciones financieras con ánimo de lucro a corto plazo, derivando sus beneficios de la especulación más que de la inversión a largo plazo.

La liberalización del mercado de divisas y apertura de las bolsas de valores, que han llevado a cabo países en vías de desarrollo, debido a la presión del FMI o para atraer inversiones extranjeras, ha sido precipitada y carece de una base institucional adecuada. El sistema bancario, la organización bursátil y las reglas que rigen el crédito carecen de seguridad. Por otra parte, en un contexto de crisis financiera como la que vivió México en 1995; Brasil, Argentina y los países asiáticos, la liberalización de los mercados financieros dio lugar a una retirada masiva de capitales con las consecuentes y graves desvalorizaciones, un recorte

profundo del crédito, un fuerte incremento de la deuda y una caída en el producto nacional y el empleo.

Careciendo de la seguridad de que los gobiernos, tomando medidas de común acuerdo, son capaces de detener la recesión, la crisis que atraviesa un grupo de países puede ser transmitida inmediatamente a otros por medio de la especulación, no obstante el hecho de que posean una sólida base económica.

En una economía multinacional, la pugna por la inversión directa ha conducido a que los gobiernos tiendan a gravar menos los capitales, optando en su lugar por gravar más el trabajo y el consumo (por medio de impuestos como el IVA). También en numerosas naciones han disminuido los salarios reales ; es decir se ha recortado el costo social del trabajo haciendo caso omiso de que dicho costo se ha visto más que compensado por incrementos en productividad. El recorte de las prestaciones sociales por razones de competitividad degrada el trabajo y la calidad de vida y por otra parte también hace que la demanda disminuya a menos que el recorte se vea compensado de alguna forma. Solamente en algunos países se han tomado ciertas medidas fiscales para detener la degradación del medio ambiente.

La paradoja que conllevan esos efectos negativos de la globalización estriba en que el bloqueo del crecimiento en los países menos desarrollados actúa como freno a la prosperidad de los países desarrollados.

En los años ochenta, la globalización fue impulsada por gobiernos de las naciones industrializadas (Europa, Estados Unidos de América, Canadá, Japón) dominados por fuerzas políticas de derecha que impusieron un paradigma ultraliberal. Las inquietudes en torno a la democracia, a la solidaridad social y al medio ambiente eran cuestiones de menor importancia en el programa neoliberal. La globalización y, en particular, la creciente integración de los mercados financieros, fueron vistas como un proceso o una capacidad para llevar a cabo "cualquier cosa en cualquier sitio" con ánimo de acrecentar el lucro de las

corporaciones multinacionales. La desregulación fue el concepto clave. Hoy esa fe ciega en el mercado está perdiendo apoyo en la opinión pública. Poco a poco se ha pasado a considerar que la democracia, la transparencia y la cohesión social son factores de un valor incalculable en esta época de globalización que atravesamos. Estos valores son esenciales para la estabilidad social y económica.

Existe un amplio consenso de que cualquier alternativa al modelo neoliberal incluye como un aspecto sustancial una reorientación de la política económica; una expansión del mercado interno, del empleo, del ingreso y de la planta productiva; el fomento a sistemas agrícolas e industriales adaptados a nuestras condiciones nacionales y en el equilibrio con el medio ambiente; y, en suma, una forma distinta de articulación de nuestras economías con la economía mundial, preservando el control y regulación nacional sobre los sectores estratégicos al mismo tiempo que se impulsan transferencias tecnológicas e incrementos de productividades que permitan la creación de ventajas comparativas dinámicos en cierta área y ramas de la producción.

La comunidad internacional se ve así hoy, enfrentada a la necesidad de definir nuevas reglas y de exigir el predominio de la política sobre la economía. A la globalización de la actividad económica debe corresponder nuevas instituciones internacionales que regulen a las corporaciones multinacionales y defiendan los derechos humanos.

El riesgo de que una parte del planeta se vea excluida del desarrollo y el progreso es mayor que nunca. No es aceptable que el 86 por ciento del consumo mundial sea monopolizado por un 20 por ciento de la población. Por eso hoy es urgentemente necesario, buscar políticas redistributivas a escala global.

¿Qué equilibrio podría haber en un mundo en el cual sólo el "Occidente", reducido al sentido más estrecho de la palabra, es decir Europa, Estados Unidos, Canadá y Japón se beneficiaran de la riqueza y la estabilidad?

El gran desafío está en ser capaces de impulsar la regulación de la sociedad y de la economía globales. En otras palabras, globalizar la regulación de la economía mundial. Adoptar una plataforma de acción basada en la responsabilidad, y orientada a la creación de un sistema global de responsabilidad colectiva. Un sistema capaz de combinar una economía global, con justicia en las relaciones económicas internacionales entre las diferentes regiones del mundo, con la preservación de la cohesión social de nuestras colectividades, con la protección del medio ambiente y la capacidad de promover el bienestar de nuestras sociedades.

Se requiere relanzar la agenda multilateral para la reforma del sistema financiero internacional. Se deben reorientar las funciones y políticas del Banco Mundial y del FMI. Es necesario un mayor grado de información respecto a su gestión y más control político sobre sus decisiones. Es igualmente necesario modificar el sistema de atribución de derechos especiales de giro, para beneficiar a los países menos desarrollados. Se requiere además, que el Fondo adopte una nueva estructura de condiciones para otorgar ayuda, porque hay países que la requieren urgentemente y las condiciones no pueden basarse sólo en requisitos financieros, sin considerar las necesidades económicas de esos países y sobre todo la necesidad de adoptar medidas en el área social, educativa, de capacitación, de salud, urbanización y protección del medio ambiente. Estos son requisitos básicos que el FMI y el Banco Mundial en particular, deberían considerar, en vez de imponer condiciones relacionadas con la hacienda pública o las tasas de inflación, los únicos que estas instituciones suelen imponer a las naciones a las cuales intentan asistir. Reformar las instituciones de Bretton Woods debe transformarse en uno de los objetivos más importantes.

La Organización Mundial de Comercio y los tratados comerciales regionales y/o bilaterales como el TLCUEM requieren una cláusula social de observancia obligatoria. La cláusula social debe establecer la obligación de respetar los derechos sociales. La libertad sindical, el derecho a la negociación colectiva, a la huelga, a combinar el libre comercio con el comercio justo, implica también globalizar la democracia y el respeto por los derechos humanos.

Para lograr este objetivo se requiere de instituciones regionales no sólo orientadas al libre comercio sino verdaderamente dedicadas a la integración social, política y económica. Deben ser capaces de cooperar en un mundo donde cada región sea capaz de salvaguardar su propio modelo social y fomentar el desarrollo económico.

Se requieren políticas públicas activas, lo que claramente no debe entenderse como sinónimo de estatismo. Existen variadas formas de explotar las complementariedades entre el Estado y el mercado, es decir, de buscar simultáneamente un mejor estado y mercados más eficientes, y múltiples funciones públicas en cuyo desarrollo pueden participar activamente agentes comunitarios, solidarios y privados.

Ningún país puede ni debe permanecer aislado de la dinámica de la economía mundial, pero esto no significa que la orientación teórica del libre comercio sea la única ni mucho menos la mejor forma de insertarse en la globalización. La dinámica de la economía y del comercio mundial es una realidad a considerar en cualquier esfuerzo destinado a elaborar un proyecto de país si se quieren plantear programas viables y sustentables. Pero nos oponemos a permitir que el mercado mundial defina el futuro de nuestros países y de nuestros pueblos. América Latina debe construir un proyectos nacionales de desarrollo sustentable para insertarse adecuadamente en la dinámica económica mundial.

Según el enfoque dominante de libre mercado, el mercado mundial por sí mismo asigna y desarrolla las mejores posibilidades para cada país. El libre comercio no es solamente abrirnos al comercio mundial, es renunciar a ser sujetos activos de nuestro futuro y dejar que el mercado decida por nosotros. De acuerdo con este postulado no es necesario pensar qué país queremos y podemos ser, simplemente hay que eliminar cualquier traba al mercado mundial y el propio mercado se encarga de ofrecernos el mejor de los países.

No nos oponemos a la existencia de reglas para el comercio y la inversión regional o internacional. Nuestra crítica a la globalización dominante e impuesta no significa que pretendamos volver al pasado, cerrar y proteger nuestras economías y pugnar por un

aislacionismo comercial. Hasta hoy las reglas pactadas no han ayudado a superar, ni menos a aminorar, los problemas de nuestras economías. Proponemos reglas alternativas que regulen la economía mundial y en nuestro hemisferio basadas en una lógica económica distinta: el comercio y la inversión no deben ser un fin en sí mismo, sino instrumentos para el desarrollo justo y sustentable.

Nos negamos a aceptar como inevitable un modelo globalizador que excluye a más de la mitad de la población mundial de los beneficios del desarrollo. Nos oponemos a la libertad de especulación cuando ello es a costa de la viabilidad económica de países y regiones enteras de nuestro mundo. Nos negamos a aceptar que la depredación de la naturaleza sea inevitable y un mal necesario en aras del crecimiento. Un profundo imperativo ético nos impulsa a plantear nuestro propio modelo de sociedad, por la que luchamos al lado de tantos hombres y mujeres movidos por la esperanza de vivir y dejar a las futuras generaciones una sociedad más justa y humana. Luchamos por un mundo de solidaridad y justicia en el que el trabajo y esfuerzo de cada uno redunde en el bienestar propio y colectivo.

Con especial vigor se deben relanzar iniciativas mundiales de envergadura que, desde una perspectiva de los países del Sur y una convicción latinoamericanista, favorezcan la conformación de un Nuevo Orden Económico Internacional, que encauce el desarrollo mundial en la lógica de la sustentabilidad y la equidad social, y que tienda a recuperar las propuestas postuladas por naciones y grupos de países en desarrollo. Entre ellos: el preferencial y libre acceso a los mercados de los países desarrollados al igual que acceso a la tecnología y conocimiento que facilite las condiciones para el desarrollo; la reforma al sistema financiero y monetario internacional que permita reestructurar la deuda externa; lograr la estabilidad cambiaria, regular y controlar al capital especulativo y garantizar créditos oportunos, baratos y de largo plazo que permitan la financiación de actividades productivas y de alto impacto social, y finalmente, establecer un código de conducta y de responsabilidad social a las empresas multinacionales, con el objeto de salvaguardar los derechos laborales, ambientales, de género, culturales y el adecuado papel del Estado en la conducción económica.

BIBLIOGRAFÍA

- Arroyo Picard, Alberto y Peñaloza Andrés, Coordinadores “Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, IERD, RMALC, Casa Sapprin y otros. México. Diciembre 2000.
- Arroyo, Alberto. “El TLCAN en México: promesas y realidades en su décimo año”, en Lecciones del TLCAN: El alto costo del libre comercio, México, RMALC-ASC, 2003.
- Calderón Salazar, Jorge, Democracia, Soberanía y Desarrollo Nacional, México, Cámara de Diputados, LV Legislatura, 1994.
- Calderón Salazar, Jorge, “Estudios de evaluación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, Senado de la República, México, 2000.
- Calderón Salazar , Jorge. “México y el Nuevo Orden Internacional”, Ediciones Praxis, Senado de la República., LVII Legislatura, México, 2000.
- Calderón Salazar, Jorge, “México: soberanía nacional e integración comercial. TLCAN, ALCA y Comunidad Latinoamericana de Naciones”, en ALCA: análisis y alternativas. Respuesta social a la agenda corporativa, México, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática-Fundación Friedrich Ebert, 2002.
- Calderón Salazar , Jorge “Voto Particular del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea. México. 2000
- Calderón Salazar, Jorge, Coordinador. “México en un Mundo Global”. IERD y Friedrich Ebert Stiftung. México. 2001.
- Chang, Ha-Joon y Duncan Green, La inversión en la OMC, una trampa del norte, México, Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio y South Centre, 2003.
- Shhmid, Beat, Libre comercio promesas versus realidades, San Salvador, El Salvador, Ediciones Heinrich Böll, 2000.