

MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

GUSTAVO CASTRO SOTO Y JAN DÖHLER
SAN CRISTÓBAL DE LAS CASAS, CHIAPAS, MÉXICO; 26 DE MAYO DE 2004

El presidente Ernesto Zedillo estaba a punto de salir de la presidencia de México en el año 2000 cuando le urgía el inicio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y los 15 países que forman la Unión Europea (UE), acuerdo que se había firmado desde diciembre 1997 pero que entró en vigencia hasta el año 2000. Este es el fundamento de las relaciones entre ambas partes también llamado Acuerdo Global.

Como fue previsto en el Acuerdo Global, se firmó el Tratado de Libre Comercio entre la UE y México (TLCUEM) y que entró en vigor un día antes de las elecciones presidenciales, el día 1 de Julio del 2000, para el comercio de bienes, y el 1 de Marzo del 2001 para el comercio de servicios. El TLCUEM previó la abolición paso a paso de barreras arancelarias y otros obstáculos de comercio hasta el 2005 para las exportaciones de bienes mexicanos a Europa, y hasta el 2007 para las exportaciones europeas hacia México. Para el comercio de servicios existen otros arreglos de transición de hasta diez años de duración. La total liberalización comercial se pretende entonces cumplir hasta el 2010.

El Acuerdo fue firmado inicialmente entre México y la Unión Europea conformada por los países de Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, España, Grecia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Suecia y Reino Unido. Pero a partir del 1º de marzo a estos 15 países se le suman otros diez más: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa. Hoy la UE cuenta con 450 millones de habitantes y México con 100 millones de habitantes. A partir del 2000 México fue el primer país en el mundo con más tratados de libre comercio y quien había firmado los tratados de libre comercio con los dos bloques comerciales y políticos más importantes del mundo: Estados Unidos y Europa.

En este acuerdo no hubo un trato equilibrado, gradual y mucho menos justo, aunque se incorporó una cláusula democrática que dice: “El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncia en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo”.¹ Aunque es bueno saberlo y decirlo, lamentablemente no es vinculante. O sea, es declarativo y no obliga en nada a ningún gobierno. En México hay tortura, magnicidios, desplazados internos, paramilitares, militarización, feminicidios, presos políticos, pobreza extrema en aumento, desempleo y migración, falta de servicios básicos y muertes por enfermedades de la pobreza, y no pasa nada, los acuerdos comerciales pueden seguir adelante pese a los informes recientes de Naciones Unidas y Amnistía Internacional sobre la grave situación que priva sobre los derechos humanos en México.

El presidente Zedillo usó muchas mañas y trampas para su aprobación en el Congreso mexicano. El documento no fue traducido a tiempo y en forma; los legisladores lo conocieron unos días antes de terminar el periodo de sesiones de la Cámara y pocos meses antes de que se llevaran a cabo las elecciones presidenciales del 2000. No hubo consultas públicas y todo fue precipitado; no se tomaron en cuenta los intereses de sectores productivos mexicanos; se ocultaron los temas de negociación; y tampoco se tomaron en cuenta las diferencias entre los países ricos de la UE y México que dieran alguna protección a los sectores productivos más vulnerables de México.

Además de lo antidemocrático en el proceso mexicano, las partes crearon un Comité Conjunto, compuesto de representantes funcionarios del gobierno mexicano y de la Comisión Europea, que complementa a nivel

¹ Título I Naturaleza y Ambito de Aplicación del Acuerdo Global, Artículo I Fundamento del Acuerdo.

ministerial el Consejo Conjunto ya existente. Este Comité Conjunto se reunió por primera vez el 2 de Octubre de 2001 en Bruselas, un año después de la entrada en vigor del Acuerdo Global. Este Comité se puede reunir y modificar las fechas para las liberalizaciones comerciales, los porcentajes y los tiempos, sin que se tenga que consultar con el Senado de la República Mexicana ni con el Parlamento Europeo.

Inicialmente se estableció que el 52% de los bienes que tienen arancel se irían liberando poco a poco hasta que no paguen un dólar por entrar en el 2007. Inicialmente se pretendió al 95% del universo actual de bienes comercializados. De ellos lograr la liberalización comercial del 100% de los productos industriales, el 62% de los productos agrícolas, y el 99.5% del sector pesquero. Hasta el año 2003 el TLCUEM afectó a un 96% de todos los productos y servicios. La mayor parte de esto ya hasta el 2003 (un 50% de las importaciones mexicanas y un 82% de las europeas). Hay unas pocas excepciones de productos muy sensibles, sobre todo del sector agropecuario, mientras que otros productos agrarios son tratados con mayor preferencia como el vino, la cerveza, diferentes tipos de frutas y verduras, el tabaco y otros de producción europea, y café, aguacates, flores, varias frutas y miel entre otros de producción mexicana. En el sector de servicios, se facilita mucho el acceso de empresas europeas, especialmente de bancos y seguros, al mercado mexicano. Ahora, bancos y seguros europeos podrán invertir en México sin tener que contar con participaciones en los Estados Unidos de América (EUA) o en Canadá.

También se facilitaron las inversiones directas europeas en México. Transferencias de dinero más fáciles, impulsos y el fomento a programas de protección de inversiones deben ampliar y acelerar el tránsito de capitales trasatlántico. En muchos casos se puede recurrir a acuerdos bilaterales existentes entre México y los miembros de la UE. Aparte de esta liberalización del comercio, el TLCUEM prevé también la apertura de los mercados para la entrada de bienes, servicios e inversiones, también en áreas que hasta hoy han sido reservadas para el sector público, como en el caso de México del sector de telecomunicaciones (Telmex), energía eléctrica (CFE) o petróleo (Pemex).

Dentro de los márgenes tanto de convenciones, organizaciones internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), o de tratados bilaterales ya existentes, también se llegaron a acuerdos en los derechos de competitividad, de autor y de licencias y patentes. Se pueden patentar cosas tangibles o intangibles (olores, colores, sabores o procesamiento de alimentos). Por otro lado se establecieron varios mecanismos de solución de conflictos. Las intenciones de los firmantes del Acuerdo Global y del TLCUEM son evidentes. México desarrolla un 80% de su comercio exterior con los EUA. En segundo lugar se encuentra la UE que ni llega a un 7% del comercio exterior mexicano, seguida por Japón y Canadá con un poco más de 2% cada uno. El comercio mexicano con toda Sudamérica es menos que un 2% de todo el comercio exterior nacional.

La UE ve en México un socio comercial estratégicamente importante. Primero, porque México es justamente después del Brasil la segunda economía de América Latina, con más de cien millones de consumidores. Segundo, porque la cantidad de acuerdos de libre comercio que tiene México con otros países y bloques económicos ofrece una buena oportunidad para entrar en los mercados de varias naciones. En primer lugar se trata evidentemente del TLCAN, pero México también cuenta con tratados de comercio bilaterales con varios países centro y suramericanos (Bolivia, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Colombia, Nicaragua, Venezuela), con el Mercosur, Israel, próximamente con Japón y otros países. De hecho México es el país que más tratados de libre comercio tiene en el mundo. Tercero, porque debido a los sueldos muy bajos, débiles leyes de derecho laboral, tasas de impuestos bajas, leyes de protección de medio ambiente bastante tolerantes etcétera, especialmente en el sector de la maquila, implican bajos costos de producción y hacen de México un lugar de producción atractivo para las empresas europeas, más aún, si el mercado principal para estos productos se encuentra en Norteamérica. La industria de automóviles europea es un buen ejemplo. La empresa alemana Volkswagen por ejemplo produce sus modelos destinados sobre todo al mercado norteamericano y no al europeo (como el "Beetle") exclusivamente en México. En el caso de Alemania, casi la mitad del comercio total con México se compone de automóviles y partes de automóviles.

Antes de iniciar el 2000, tan sólo el 0.12% del total de las unidades productivas en México, que representaban las 327 grandes corporaciones nacionales y extranjeras –muchas de ellas europeas, y las 3,200 maquiladoras de exportación, habían sido las principales beneficiadas de los tratados de libre comercio y quienes concentraron más del 80% del comercio exterior de México. Estas empresas fueron las que en su momento condujeron las negociaciones comerciales. Por ejemplo, la Volkswagen influyó mucho en el tema sobre la industria automotriz.

En el año 2000, el volumen de comercio trasatlántico fue de 20,900 millones de euros (prácticamente equivalente al dólar), unos 7 mil millones de estos fueron importaciones europeas desde México y unos 13,900 millones exportaciones europeas hacia México. Es decir que México importó casi dos veces más de lo que exportó a la UE. Con esto, el déficit comercial de México con la UE fue de 6,900 millones de euros aproximadamente.

Un año después, en el transcurso del 2001, México exportó bienes y servicios de un valor de unos 7,400 millones de euros hacia la UE. Mientras tanto, bienes y servicios europeos de más de quince millones de euros cruzaron el Atlántico hacia México. En total, el volumen comercial entre ambos aumento de 20,900 millones de euros en el 2000, a unos 22,400 millones de euros en el 2001, o por un 7.2%. El déficit comercial de México frente a la UE incrementó desproporcionadamente de 6,900 millones de euros a 7,600 millones de euros, o por un 10.1%. En el 1990, el déficit comercial fue de menos de 1,200 millones de euros.

La UE logró aumentar su participación en el comercio exterior total de México de un 6% en el 2000 a un 6.6% en el 2001. La mayor parte del comercio entre México y la UE se compone de productos industriales. Los productos agropecuarios representan sólo un 6.7% de las importaciones y un 4.4% de las exportaciones europeas hacia México. Los bienes europeos más exportados a México son máquinas, automóviles y partes de automóviles, además de productos químicos. La UE importa de México sobre todo automóviles, artículos de oficina e hidrocarburos. En el sector de servicios hay que mencionar sobre todo el turismo.

En el transcurso de los años noventa, un 16% de las inversiones directas extranjeras provinieron de los países de la UE. En total se encuentran hoy más que 5,000 empresas con capital europeo en México. El socio de comercio más importante de México dentro de los quince fundadores de la UE es la República Federal de Alemania, seguida por España, el Reino Unido, Francia y los Países Bajos. A finales de la década México acumulaba un déficit comercial general que en los últimos 10 años era de 48 mil millones de dólares.

Sí, las relaciones comerciales por el Atlántico han aumentado ligeramente, pero al mismo tiempo se incrementó más fuertemente el déficit externo de México con la UE, lo que indica que los europeos han salido más favorecidos por el TLCUEM que los mexicanos. Hasta ahora, el TLCUEM no logró diversificar las exportaciones mexicanas hacia la UE. Más de un 80% de las exportaciones mexicanas a UE se componen todavía de sólo nueve productos más importantes. El sector que seguramente ha sufrido más por el TLCUEM es la agricultura mexicana, que ya se encuentra en una profunda crisis.

Antes de iniciar la vigencia del TLCUE los 10 productos que más se exportaban a la UE representaban entre el 40 y el 45% del total. Entre ellos petróleo, motores, accesorios de máquinas, azúcar, café, penicilinas, entre otros. En contraste, las 10 principales exportaciones de la UE para México representaban el 10% del total provenientes de Alemania, Italia, Francia, España y Reino Unido. Por su lado la UE cobraba aranceles altos a los productos mexicanos como la cerveza (14%), las fresas congeladas (13%), jugo de naranja (18%), las manufacturas de plástico (7%), etc. Otros productos como el aguacate, tequila, garbanzo, también pagaban aranceles.

Los productos agropecuarios mexicanos que lograron encontrar más demanda en Europa después de la entrada en vigor del TLCUEM se encuentran generalmente en manos de grandes compañías europeas e internacionales. El aguacate por ejemplo es dominado por empresas francesas, las flores por empresas

holandas. La UE por su parte exige la apertura total del mercado mexicano para los productos agropecuarios europeos, mientras que ella misma protege a sus campesinos a través de barreras arancelarias y subsidios.

En el año 2001, el presupuesto total del gobierno mexicano para la agricultura fue de casi tres mil millones de dólares. La UE gastó en el mismo tiempo más de 105 mil millones de dólares sólo en subsidios. El campesino mexicano simplemente no puede competir con la agricultura moderna, altamente subsidiada y además políticamente unificada de la UE.

En cuanto a estas cifras hay que mencionar que se trata de una elección de una gran variedad de estadísticas diferentes y por partes contradictorias, a veces de una sola fuente. La página de internet de la Unión Europea (<http://europa.eu.int/>) por ejemplo ofrece muchos documentos y tablas sobre las relaciones comerciales entre México y la UE que en muchos casos no coinciden con otros del mismo sitio. El Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática de México (INEGI) tampoco tiene más informaciones. Además no se pudo verificar en ningún sitio las altas tasas de crecimiento de las que se hablan en informes oficiales y en los encuentros de los representantes de ambos socios de comercio, como en el primer encuentro del Comité Conjunto en el mes de octubre del 2001 en Bruselas, donde se mencionó un crecimiento del comercio entre México y la UE de más de un 25 por ciento dentro del primer año de vigor del TLCUEM.

Las empresas transnacionales europeas buscan la forma de cómo garantizar sus negocios en América Latina y el Caribe. Ya han sido comprados o se están comprando los bancos y todo el sistema bancario, pero también la energía eléctrica, el gas y el petróleo, el agua, etc. Entre estas empresas encontramos a BBV, Santander, Scotian Bank, Unión Fenosa, Endesa, Iberdrola, Repsol, Shell, British Petroleum, Gas Natural, Vivendi, Suez, Electricidad de Francia, etc. Muchas de estas empresas tienen ganancias equivalentes al presupuesto de cualquier país centroamericano o del Caribe.

El proceso como el resultado fue totalmente antidemocrático y vendió la soberanía de México. Con el acuerdo se aprobó que el gobierno mexicano fuera demandado por las empresas extranjeras en instancias internacionales y cuyas resoluciones fueran obligatorias al país independientemente de las leyes mexicanas. Otro resultado del acuerdo fue acelerar el tiempo en que las empresas no paguen nada de impuestos (aranceles) por cualquier producto que quieran introducir a México; y eliminar lo antes posible la cuota de importación, esto es, la cantidad de toneladas que puede introducir al mercado mexicano del mismo producto. Un último elemento grave fue reglamentar para todo el “trato nacional”, esto es, que la empresa extranjera no puede recibir un trato menos favorable que el que reciben las empresas nacionales (apoyos, subsidios, facilidades fiscales, promoción, contratos, leyes o reglamentos especiales, etc.)

El TLCUE se seguirá profundizando las desigualdades económicas, sociales, culturales, ambientales que ya ha agudizado el TLCAN. Contraviene la Declaración Universal de los Derechos Humanos y El Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Ambos instrumentos internacionales se refieren al derecho a la seguridad social, al trabajo, a un salario digno; derecho a formar sindicatos y a la huelga; a un trato igualitario sin discriminación; a la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales; a la educación y a la salud; a un ambiente sano; a la libre determinación de los pueblos; a la participación y consulta popular, etc.

La sociedad civil de México y de la UE critica fuertemente el Acuerdo Global y el TLCUEM. Un punto central de crítica frente al Acuerdo Global es la ausencia de una instancia central de monitoreo del cumplimiento con la cláusula democrática y de derechos humanos arriba mencionada. Se exige, sobre todo por parte de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) un Observatorio Social que observe y evalúe permanentemente la situación actual democrática, de derechos humanos y medioambiental dentro de la UE y sobre todo en México. Además, se exige la implementación de un Consejo Consultivo Mixto (CCM) que asesore a las autoridades de las relaciones mexicano-europeas que según el Acuerdo Global sean el Consejo Conjunto y el Comité Conjunto en asuntos de los impactos del TLCUEM a la situación económica, política y social. De esto se espera lograr una dimensión positiva y activa de la

cláusula democrática y de derechos humanos del Acuerdo Global, la que hasta ahora se antoja demasiado pasiva y negativa.

Ante eso la sociedad civil exige la publicación regular de un informe anual sobre los impactos del Acuerdo Global y del TLCUEM en los sectores de derechos humanos, trabajo, pobreza, agricultura, minorías, medio ambiente etcétera. Otro problema del Acuerdo Global es la composición del Consejo Conjunto y del Comité Conjunto. Ya que éstos se componen exclusivamente de representantes de los gobiernos, los cuales son los únicos responsables con derecho a tomar decisiones. Esto contradice a la Constitución Mexicana que requiere la inclusión del poder legislativo, es decir del parlamento y del senado, en la toma de decisiones. También se critica que las empresas pequeñas y medianas, tanto de Europa como de México, no obtienen ventaja ninguna del TLCUEM. Sobre todo las empresas grandes que producen en México como la Volkswagen son las que son favorecidas por el tratado, tanto como el sector de maquilas en general. Tampoco el incremento del comercio entre ambos lados ha crecido tan extraordinariamente como fue prometido.

Por eso, organizaciones no-gubernamentales (ONG) exigen al gobierno mexicano proteger a los productos más sensibles de la agricultura mexicana, como por ejemplo el maíz, el trigo, el azúcar, el café y el cacao entre otros. Para darles la oportunidad de diálogo a las diferentes partes de la sociedad civil mexicana y europea, se decidió en el encuentro del Comité Conjunto en el mes de Octubre del 2002 la convocación a un Foro Social México-EU de la sociedad civil de ambos lados del Atlántico. Este primer foro tuvo lugar en Bruselas el día 26 de Noviembre del 2002. Más de doscientos representantes tanto de distintos órganos de la sociedad civil como de ONGs, sindicatos, grupos de interés, órganos científicos y de la prensa, como de ambos gobiernos fueron invitados. Con el foro se quiso darle la oportunidad a la sociedad civil de expresar sus fuertes críticas, explicar los impactos del Acuerdo Global y del TLCUEM a la sociedad en ambos lados, hacer propuestas para mejorar los acuerdos firmados y de ponerse de acuerdo entre si. Esto se pretendió lograr a través de la formación de tres mesas de trabajo para los sectores de política, cooperación y comercio y economía.

Después de unas confusiones al inicio en cuanto a la forma y la meta del foro y el papel de los representantes de los gobiernos, que casi habían causado el retiro de algunas ONGs, sobre todo los participantes mexicanos presentaron una gran cantidad de ideas y propuestas. Las reacciones por partes tanto de la sociedad civil como de los representantes de gobierno fueron generalmente positivas. Especialmente los representantes de la UE han reaccionado con mucho interés a las propuestas del RMALC hacia el establecimiento de un Observatorio Social y de un CCM. Pero ninguno de los representantes quiso hacer concesiones ni promesas concretas. De cualquier modo debemos seguir presionando para que los acuerdos de libre comercio no estén por encima de los derechos humanos.

Fuentes: Página Web de la Unión Europea (<http://europa.eu.int/>); Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (<http://www.rmalc.org.mx/>); Periódico "Milenio", Ciudad de México, 25.11.2002 y 26.11.2002; Periódico "Reforma", Ciudad de México, 27.11.2002; Periódico "El Economista", Ciudad de México, 26.11.2002; Periódico "De Morgen", La Haya, 28.11.2002; "EU Country Strategy Paper: México 2002-2006", Bruselas 2001; RMALC/CIFCA, "Encuentro de Organizaciones Sociales y Civiles de México y la UE en el Marco del Acuerdo Global UE-México", Ciudad de México 2001; Embajada Alemana en México (<http://www.embajada-alemana.org.mx/>); Instituto Nacional de Estadísticas Geografía e Informática (<http://www.inegi.gob.mx/>); EuroStat (<http://europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-catalogue/EN?catalogue=Eurostat>); "Voto Particular. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea", PRD, México, DF, marzo de 2000.