

El Acuerdo Global que beneficia a pocos.

El Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea-México como instrumento para la evasión fiscal corporativa y los flujos ilícitos: la "modernización" del Acuerdo de Libre Comercio. Análisis de Thomas Lines y del Grupo Parlamentario Europeo de los Verdes/Alianza Libre Europea. Septiembre de 2017



Traducción y revisión Dr. Alejandro Villamar,
RMALC
Edición: Silvia Sandoval, RMALC
Septiembre de 2017



THE 'GLOBAL AGREEMENT' THAT PROFITS THE FEW

Free Trade Agreements as Instruments for Corporate Tax
Avoidance and Illicit Financial Flows: the "Modernisation"
of the EU-Mexico FTA

Analysis by Thomas Lines and the Green/EFA
Group

Commissioned by the Verdinistro Working Group
from the Green/EFA group in the European
Parliament

Funded and published by the Green/EFA group in
the European Parliament
June 2017



El Acuerdo Global que beneficia a pocos.

El Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea-México como instrumento para la evasión fiscal corporativa y los flujos ilícitos: la "modernización" del Acuerdo de Libre Comercio. Análisis de Thomas Lines y del Grupo Parlamentario Europeo de los Verdes/Alianza Libre Europea. Septiembre de 2017.

Versión al español de A.Villamar/RMALC, del original en inglés The Global Agreement that profit the few. Free trade agreement as instrument for Corporate Tax Avoidance and Illicit Flows: the "modernisation" of the EU-Mexico FTA. Analysis by Thomas Lines and the Greens/EFA Group. June 2017.

Prólogo de la Euro Parlamentaria Molly Scott Cato

La evasión fiscal de las empresas es una de las mayores injusticias de nuestro tiempo, al privar a los países de un ingreso que les corresponde legítimamente, y que debe ser utilizado para invertir en los servicios públicos, proporcionar y mantener la infraestructura de la que dependen las sociedades civilizadas. La evasión impositiva afecta en gran medida a los países más pobres del mundo que podrían proporcionar mejores servicios y medios de subsistencia a su población si no estuviesen sujetos al agotamiento de los recursos mediante la inmoral elusión e ilegal evasión. Según cifras recientes, por cada 1 dólar estadounidense que se destina a la ayuda en los países más pobres, se pierden 24 dólares por salidas netas.

Desde otra perspectiva, el lavado de dinero y los flujos financieros ilícitos alimentan redes criminales que pueden corromper nuestras instituciones. A menudo se les culpa a la mayoría de los gobiernos del mundo por la corrupción y, sin embargo, cada acuerdo corrupto tiene dos partes y son los actores corporativos de Occidente quienes son los actores ocultos en este mortal tango de evasión fiscal. Como dijo recientemente un experto fiscal africano en testimonio ante el Comité de Impuestos del Parlamento Europeo, cuando el dinero corrupto sale de nuestros países, no sale como billetes en una maleta, sino a través de algunos bancos inteligentes y brillantes basados en las economías más poderosas del mundo. Cuando los gobiernos se coluden con las corporaciones y los ricos socavan la fe de los ciudadanos en sus representantes, lo hacen también a la propia democracia.

Es por eso que los Euro Parlamentarios Verdes están luchando por una regulación más efectiva de los flujos financieros y de las actividades de los financieros, banqueros, abogados fiscales y contadores fiscales. Nuestro objetivo es asegurar que la economía global funcione para el bien común y creemos las condiciones para permitir que en las sociedades prosperen los sistemas de justicia tributaria y de justicia económica que el mundo requiere.

La Comisión Europea está negociando la llamada "modernización" del "Acuerdo Global", que es el actual acuerdo comercial preferencial con México. Asimismo, está negociando más acuerdos preferenciales en todo el mundo. En un momento en que la Unión Europea (UE) —la economía más grande del mundo— está tratando de acelerar una agenda de libre comercio, es importante entender el impacto que esto puede tener sobre las partes involucradas. La lucha civil contra los acuerdos de libre comercio entre Canadá y la Unión Europea (CETA) y contra el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP) se basó en un rechazo a tres áreas clave: el modelo de solución de controversias inversionista-estado, en el que los inversionistas privados podrían demandar a los países por "obstruir o reducir sus ganancias"; la falta de transparencia en el proceso de negociación y, por último, el temor de que el acuerdo vaya a degradar las normas sobre importaciones y exportaciones, los derechos de los trabajadores y las protecciones ambientales. Esto también es motivo de preocupación dentro del Acuerdo UE-México; el enfoque de este estudio es sobre la liberalización y desregulación de los servicios financieros y los flujos financieros, ya que pueden tener un grave impacto en las economías si esto permite la evasión fiscal y el lavado de dinero.

El objetivo de este informe es explorar el impacto que la denominada "modernización" del TLC UE-México podría tener sobre la evasión fiscal de las empresas y los flujos financieros ilícitos mediante la inclusión y liberalización de los servicios financieros. Dado que las negociaciones siguen en curso y no se han concluido, el presente informe se basa en la comprensión actual de lo que se está negociando. Creemos que puede ser un importante punto de referencia en todo el proceso de negociación con respecto al capítulo sobre el comercio de servicios y una contribución para mejorar el poder de los ciudadanos de la UE y de México en el proceso de negociación.

CONTENIDO

1. La "modernización" del Acuerdo de Libre Comercio UE-México.
2. Prioridades de la Comisión para las negociaciones con México.
3. El contexto: El formato de las empresas internacionales modernas.
4. México, la UE y la globalización desde el 2000: lavado de dinero y liberalización del comercio.
5. Más detalladamente: la fuga de capitales, la evasión fiscal y los intentos de controlarlos.
6. El doble rasero: la lucha oficial contra el fraude fiscal vs el crecimiento de los flujos financieros ilícitos.
7. Observaciones finales y sugerencias políticas.

1. La "modernización" del Acuerdo de Libre Comercio UE-México

El primer intento por parte de la Unión Europea de lograr un acuerdo amplio de comercio e inversión con un socio comercial mundial de las Américas se produjo en forma del acuerdo CETA con Canadá, recientemente ratificado por el Parlamento Europeo. Luego vino la propuesta del TTIP con los Estados Unidos (EE.UU.), que según la información disponible parece estar moribundo. Ahora la Comisión Europea se ha fijado en México, tercer país del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), para remodelar su actual Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación. Las nuevas negociaciones entre la UE y México se iniciaron en mayo de 2016 y en menos de un mes, la Comisión Europea y México se reunieron en Bruselas los días 13 y 14 de junio de 2016 para preparar la primera ronda de negociaciones. Actualmente, del 25 al 29 de septiembre de 2017, se tiene programada la quinta ronda para la "modernización" del Acuerdo Global UE-México a realizarse en la Ciudad de Bruselas, Bélgica.

El Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación —también conocido como el "Acuerdo Global", en vigor desde el año 2000—, proporcionó el marco para dos acuerdos sustantivos que se establecieron en virtud del mismo, uno para establecer un acuerdo de libre comercio aprobado en marzo de 2000, y el segundo para la liberalización del comercio de servicios, aprobado en febrero de 2001.¹

Una evaluación o "modernización" de este acuerdo se da después de más de una década y media de su inicio, pero esto no había estado previamente entre las prioridades de la agenda de la UE o México. Sin embargo, pocos días después de que Donald Trump entrara en funciones como Presidente de los EE.UU., México y la Comisión Europea decidieron (el 1° de febrero de 2017) acelerar las conversaciones sobre la modernización². Los órganos competentes de la Comisión ya se han involucrado por dos vías diferentes: El Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) negocia capítulos

¹ Disponibles en http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:f95ad1a3-795e-4fb0-84e128351b99415c.0004.02/DOC_2&format=PDF, http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a024c280-A801-4dcd-bc46-a3afdd86c3ba.0005.02/DOC_1&format=PDF, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A22001D0153n28351b99415c.0004.02/DOC_2&format=PDF, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A22001D0153n28351b99415c.0005.02/DOC_1&format=PDF respectively (July, 2016).

² http://eeas.europa.eu/statements-eeas/2016/160614_03_en.htm. See also the Organization of American States' website at www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/MEX_EU_e.ASP (both visited in July, 2016).

sobre la cooperación y el diálogo político, incluidos los derechos humanos, mientras que la Dirección General de Comercio (DG Comercio) se ocupa de la parte comercial mucho más amplia y más importante para “modernizar” el Acuerdo. Como resultado de haber establecido dos vías separadas, las violaciones de derechos humanos que afectan la estabilidad del país y obstaculizan el desarrollo ordenado de la economía no serán tratadas dentro de los capítulos comerciales.

El comercio de bienes no era el foco central en CETA o TTIP y tampoco parece ser la prioridad dentro del acuerdo comercial con México. Mucho más importante que la reducción de aranceles aduaneros es la “nivelación del campo de juego” haciéndola cada vez mayor y menos regulada para los actores corporativos y el sector financiero. El Acuerdo General de Comercio entre Canadá y la UE es el más reciente y quizás, uno de los más significativos de la nueva generación de acuerdos de libre comercio, que contienen un mecanismo de solución de controversias de inversor a Estado llamado Sistema de Solución de Controversias Inversionista–Estado (ISDS, por sus siglas en inglés). Después de las protestas públicas generalizadas contra la inclusión de un ISDS en el acuerdo, el modelo fue reformado y convertido en un llamado Sistema de Corte de Inversionistas (ICS), sin ser fundamentalmente diferente del ISDS. A largo plazo, el ICS debe sustituir a los Tratados Bilaterales de Protección de Inversiones (véase el recuadro inferior entre los Estados miembros de la UE y el tercer país en cuestión, pero por el momento coexistirán, lo que aumenta la amenaza para los países demandados. El acuerdo propuesto a México refleja la estructura del CETA y va más allá en sustancia.

Los tratados bilaterales de inversión (TBIs), también conocidos como Acuerdos Internacionales de Inversión (AII), tienen una historia separada como herramienta principal en un sistema de Protección de Inversiones. Confían en los tribunales que utilizan un modelo comercial para escuchar las reclamaciones de las corporaciones por una compensación monetaria por lo que consideran acciones perjudiciales de los gobiernos de los países en los que han invertido. El proceso de disputa es supervisado por el Banco Mundial, con el objetivo original de fomentar la inversión extranjera en los países en desarrollo protegiendo las operaciones corporativas contra la nacionalización o las leyes que establezcan condiciones para las actividades empresariales. Los tribunales son el mecanismo utilizado en un sistema conocido como Solución de Controversias Inversionista-Estado (ISDS). La Comisión de las Regiones, especialmente por parte de la Comisión Europea, debe combinar tanto los aspectos de comercio como de inversión de estos tratados dentro de acuerdos individuales. Los acuerdos combinados todavía se conocen generalmente, de forma un tanto engañosa, como "acuerdos de libre comercio" (TLC).

A la luz del fracaso reciente de la propuesta de acuerdo de TPP (Acuerdo de Asociación Transpacífico) y del estancamiento del acuerdo TTIP, parece que está en juego el futuro de esta nueva forma de TLC. Sin embargo, el Consejo Europeo y el Parlamento Europeo han ratificado el CETA según lo negociado por la Comisión Europea, aunque con los anexos impuestos por los Estados miembros en el último minuto. El abandono del TTIP y el TPP por parte de la administración Trump ha alentado a la UE a aprovechar la situación presentándose como socio de acuerdos comerciales reemplazante de los Estados Unidos. La UE no parece haber renunciado a la idea de estos nuevos Tratados de Libre Comercio (TLCs).

Los principales componentes de este nuevo tipo de acuerdo son:

1. Una "liberalización ambiciosa" del comercio, que significa una legislación uniforme y racional para todos los signatarios, a fin de permitir la máxima flexibilidad para las empresas. La transición es algo similar a los primeros días de la CEE/UE (Comisión Económica Europea/Unión Europea) de un Mercado Común sin aranceles o cuotas de importación entre los Estados miembros y una tarifa arancelaria común externa para el Mercado Único, que normalizaba las reglas (o «regulaciones») para cada parte de sus economías. Si bien el proceso está todavía en curso, con muchos actores que presentan sus preocupaciones específicas, que deben ser tratados para finalizar el mercado común, las estructuras democráticas que involucran a actores no empresariales y parlamentos, están ausentes en los TLCs. A nivel mundial, la tarea de crear un mercado común y de tarifas arancelarias bajas ya se ha logrado en gran medida, pero ahora las corporaciones transnacionales se quejan de que sus operaciones internacionales se ven obstaculizadas por lo que los economistas tradicionales llaman Barreras No Arancelarias (BNA), que generalmente significan regulaciones y leyes gubernamentales. La remoción de estas barreras es llamada coherencia regulatoria o cooperación regulatoria.

2. La cooperación en materia de regulación también tiene un sentido más específico, como ya se acordó entre la Comisión Europea y Canadá en el marco del CETA. En éste se establece de la siguiente manera:

'Consultar entre sí según sea apropiado e intercambiar información durante el proceso de desarrollo regulatorio. Esta consulta e intercambio puede ocurrir durante todo el proceso de desarrollo regulatorio, y debe comenzar tan pronto como sea posible en ese proceso. Se creará el Foro de Cooperación Regulatoria (FCR) para facilitar y promover la cooperación en materia de reglamentación entre las Partes de conformidad con las disposiciones del presente Capítulo'.³

Este foro de consultas formales —con las empresas— cuando se formulan nuevas leyes, da a las empresas una posición privilegiada en la ley, superior a los ciudadanos ordinarios y a otras partes interesadas, cuyas opiniones no se buscan de esta manera. Esto no se menciona en los documentos de la UE hasta ahora disponibles para el público sobre el nuevo acuerdo con México. Sin embargo, puesto que entra en los planes de la Comisión para el CETA y el TTIP y los tres acuerdos pretenden ser ampliamente uniformes, será importante vigilar su inclusión durante el curso de las negociaciones.

3. El Sistema de Protección a las Inversiones (ICS: Investments Court System, o Sistema de Corte de Inversionistas). Bajo la presión del público, la Comisión modificó esto en sus propuestas de TTIP como un tribunal público de inversiones, en lugar de los tribunales comerciales utilizados en otros acuerdos. No existe ninguna disposición para el ISDS en el TLC existente con México, pero la Comisión se basará en la nueva fórmula CETA en sus propuestas. Así, en el futuro, las empresas transnacionales no sólo tendrían derecho a demandar a los gobiernos si sus beneficios se ven obstaculizados por el Estado sobre la base de los TBI (Tratados Bilaterales de Protección a las Inversiones) que vinculan a México con los Estados miembros europeos, sino también sobre la base del nuevo TLC.⁴

Al respecto, el nuevo TLC será una extensión de los 16 TBI existentes entre los Estados Europeos y México. Por ejemplo, los inversionistas españoles (uno de los mayores inversionistas europeos en México) lanzaron cinco demandas en el ISDS contra el gobierno mexicano en los últimos años, una de las cuales es una demanda de Telefónica por \$1 mil millones de dólares porque el gobierno mexicano (bajo la supervisión de la OCDE) introdujo nuevas regulaciones en su sector de

³ Art. X.4 section 2, p. 398 of the consolidated CETA text, and Art. X.6, pp. 400-01. European Commission (2016), 'Commission Staff Working Document: Impact Assessment', doc. no. SWD (2015) 289 final.

⁴ p. 12, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/march/tradoc_154396.034027.1.SWD_2015_289_EN%20IAR.pdf (July, 2016).

telecomunicaciones⁵. El TLC propuesto consagraría el sistema ICS/ISDS como una herramienta para los inversionistas dentro de las jurisdicciones de ambas Partes.

Todavía no se ha abordado la cuestión de la complicidad de las ETN en los abusos contra los derechos humanos en México en el marco del actual Acuerdo. En agosto de 2016, más de 100 organizaciones de la sociedad civil redactaron un informe en el que se detallaban alrededor de 60 abusos de derechos humanos cometidos por las ETN registradas en México en años anteriores⁶. Cerca de 50 transnacionales de propiedad extranjera estaban implicadas, algunas de las cuales son empresas de propiedad europea. Los abusos de las empresas europeas incluyen: el agotamiento de acuíferos y envenenamiento del suministro de agua con residuos tóxicos; la violación a los derechos indígenas; la No realización de consultas previas; el haber negado a los trabajadores el derecho a la huelga⁷. Bajo la Protección de las Inversiones, existe el riesgo de que sea aún más difícil introducir medidas que protejan los derechos humanos por temor a una demanda en el ICS.

En la misma línea, la inclusión de un capítulo de inversiones en el nuevo acuerdo podría tener consecuencias igualmente perjudiciales. Los TLCs actuales de la UE con terceros países incluyen una lista detallada de inversiones y servicios transfronterizos en el sector financiero. Está claro que la desregulación de estos mercados deja a las economías más vulnerables a los choques externos y a la fuga de capitales, pero el compromiso con la desregulación también está sujeto, bajo acuerdos comerciales "modernizados", a la solución de controversias entre los Inversionistas y el Estado. En otras palabras, si México o la UE quieren implementar medidas preliminares para prevenir una grave fuga de capitales, o para prevenir una crisis financiera, pueden ser penalizados por los inversionistas por intentar hacerlo. En el nuevo acuerdo CETA ratificado, esto es central y no hay razón para creer que sería diferente en el nuevo acuerdo entre la UE y México.

⁵ Manuel Pérez-Rocha and Roeline Knottnerus, Letter of concern on the proposed 'modernisation' of the EU-Mexico FTA, Last modified January 2017 <https://www.tni.org/en/article/letter-of-concern-on-the-proposed-modernisation-of-the-eu-mexico-fta>.

⁶ Mexico: Over 60 cases of alleged corporate abuse documented in advance of UN Working Group visit | Business & Human Rights Resource Centre, Business-humanrights.org, <https://business-humanrights.org/en/mexico-over-60-cases-of-alleged-corporate-abuse-documented-in-advance-of-un-working-group-visit>

⁷ Ibid

La Comisión ha sido explícita en sus intenciones de modelar el nuevo TLC con México basado en el acuerdo CETA recientemente ratificado⁸. A pesar de que las negociaciones se encuentran en las primeras etapas y aún no se dispone de documentos detallados que describan el acuerdo, es posible, en cierta medida, analizar las implicaciones de dicho acuerdo entre la UE y México. Pues, si este acuerdo se lleva a cabo de manera similar al CETA y al TTIP, habrá muy poca transparencia en todas partes, por lo que es importante examinar estas negociaciones lo más estrechamente posible y desde una etapa temprana.

2. Las prioridades de la Comisión para las negociaciones con México.

En la primavera de 2016, la evaluación de impacto de la Comisión Europea sobre las negociaciones previstas con México se publicó en un sitio web público con una etiqueta de "Restricted" (Restringido). En el que se afirmó que "si bien este documento ha sido aparentemente desclasificado el 13 de enero de 2016, fue por razones poco claras que sólo se dio a conocer al público el 30 de mayo de 2016"⁹. Es raro obtener este tipo de visión sobre las mentes de los negociadores comerciales antes de comenzar las negociaciones. La presentación del caso realizada por la Comisión en este documento se resume a continuación.

La justificación subyacente para iniciar las negociaciones (en la pág. 5) se estableció como:

'Quince años después de su entrada en vigor, el TLC UE-México —que en torno al cambio de milenio se consideró ambicioso— no aborda algunas de las cuestiones comerciales y de inversión importantes relevantes hoy en día en la forma ambiciosa que otros acuerdos globales recientes han concluido por parte de la UE o por México o en proceso de negociación desde entonces.

⁸ DG TRADE European Commission (2015). Modernisation of the Trade Pillar of the Eu-Mexico Global Agreement. DG TRADE European Commission, p.2. http://ec.europa.eu/smart-regulation/roadmaps/docs/2015_trade_001_modernisation_eu_mexico_agreement_en.pdf

⁹ European Commission (2016), op. cit. The external weblink where the document was published, with the explanation given above, in www.scribd.com/doc/314472335/Declassified-EU-Working-Document-on-New-Trade-Agreement-With-Mexico#download.

En este contexto menciona a CETA, TTIP y el TPP en particular. La Comisión estaba preocupada por el posible lugar de la UE en la competencia comercial con otros y, en particular, con el temor de que «el TPP pudiera dar lugar a que la UE perdiera terreno en el mercado mexicano, especialmente por parte de otros países del Pacífico». Afirmó que México también estaba "preocupado de que el TTIP pudiera resultar en una erosión de la relación de comercio e inversión entre México-Estados Unidos" y había expresado el deseo de estar asociado con las negociaciones del TTIP (pág. 16). Esta preocupación acerca de un TLC "modernizado" en relación con otros acuerdos sugiere que la Comisión seguirá presionando por él, incluso ahora que TPP y TTIP han sido abandonados por la administración Trump.

La principal fuente de preocupación económica radica en las barreras no arancelarias (BNA) o los obstáculos no arancelarios. Al igual que en el TTIP, abordar esto es el objetivo más importante de la Comisión, ya que 'las BNA en la actualidad actúan como un impedimento mayor para los flujos comerciales y de inversión bilaterales que los aranceles' (pág. 11) y, por lo tanto, 'una mayor reducción de las BNA facilita el comercio y crea más crecimiento económico y, por lo tanto, conduce a más oportunidades de creación de empleo y un mayor aumento de las ganancias de bienestar "(pág. 47). Por lo tanto, entre las diversas opciones consideradas, la Comisión prefirió la "modernización integral" en su forma más "ambiciosa" (como lo había hecho antes con TTIP). La razón principal de esta elección fue «la medida en que se pueden eliminar los obstáculos no arancelarios a los bienes y servicios no agrícolas» y, en menor medida, la ampliación del acceso a los mercados agrícolas. Este último, sin embargo, contrasta con el impacto devastador en gran parte de la agricultura mexicana, incluyendo la producción de maíz para tortilla, causado por el libre comercio en la agricultura bajo el TLCAN.

La Comisión define otros cuatro objetivos importantes:

1. Abrir más a las inversiones extranjeras privadas (pág. 12). Los servicios postales, el transporte terrestre y aéreo, la televisión, los puertos y los servicios financieros se nombran en particular. La manera en que se presenta esto parece bastante depredadora:

Los servicios postales están reservados exclusivamente al Estado mexicano y el transporte terrestre de pasajeros, así como los servicios de televisión (la posesión de un canal de televisión) están totalmente reservados a los nacionales mexicanos. Ciertos servicios portuarios, algunos servicios financieros y transporte aéreo también tienen limitaciones a la propiedad extranjera".

Lo que es importante señalar aquí es que el acuerdo propuesto sólo compromete muy poco cuando se trata de comercio de servicios financieros, sólo una obligación de "mejores esfuerzos"¹⁰. La falta de propuestas de regulación concretas puede dejar a México y a los Estados miembros de la UE más vulnerables a la fuga de capitales.

2. Protección a las inversiones. Esta área "no está cubierta por el Acuerdo UE-México vigente", mientras que los TBI concluidos entre 16 Estados miembros de la UE y México "difieren en su nivel de ambición y no están en consonancia con los últimos desarrollos de la política de inversión de la UE (pág. 12). Por lo tanto, el objetivo es reunirlos todo en un solo sistema que abarque a las empresas que invierten de todos los Estados miembros de la UE y añadir un ICS "de vanguardia".

3. El fortalecimiento de la defensa de los derechos de propiedad intelectual (DPI), ya que el TLC existente tiene "un solo artículo limitado y general", promete garantizar la protección de los DPI a las "normas internacionales más estrictas". Esta frase se interpreta como una referencia a las normas mínimas establecidas en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), que "sólo aporta un valor añadido limitado para los titulares de derechos de la UE". Para la protección de las obtenciones vegetales sobre las variedades vegetales, la responsabilidad de los proveedores de servicios de Internet, las indicaciones geográficas y la falsificación y la piratería (pág. 13).

4. Acceso a los mercados de compras gubernamentales (pág. 13) es también una demanda "ofensiva" importante de la Comisión bajo el TTIP. México, al igual que Estados Unidos, no ha subcontratado servicios públicos tanto en contratos como algunos estados miembros de la UE, y la Comisión quiere forzar estos "mercados" para los contratistas externos que han prosperado en Europa.

¹⁰ European Parliamentary Research Service, European Parliament (2016). Services in EU free trade and association agreements: Effects on money laundering, tax evasion and avoidance. Brussels: European Parliament, p.55. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/579326/EPRS_STU\(2016\)579326_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/579326/EPRS_STU(2016)579326_EN.pdf)

5. Un posible capítulo sobre el comercio de servicios, similar al Acuerdo TISA (siglas de **T**rade **I**n **S**ervices **A**greement o Acuerdo de Comercio de Servicios) que existe actualmente entre 23 países con el objetivo de liberalizar y catalizar el comercio de servicios¹¹. La Comisión realizó una consulta pública en línea sobre el TLC en México en la segunda mitad de 2015, pero la participación parece haber sido raquítica como en los ejercicios equivalentes realizados antes de que comenzaran las negociaciones sobre el TTIP. La consulta en línea dice: "Según la auto clasificación de las partes interesadas, alrededor del 17.5% son PYME, el 25% son grandes empresas, el 35% son asociaciones comerciales y alrededor del 12.5% son sindicatos y otros", es decir, al menos el 75% representa intereses comerciales privados, sin duda por falta de conocimiento público de la consulta en general. Se tenía previsto que los aportes de los encuestados estarían disponibles para publicar en el sitio web de la DG Comercio. Sin embargo, estas contribuciones no pudieron encontrarse cuando los autores de este informe los buscaron en junio de 2016, a diferencia de las presentaciones a una consulta equivalente de TTIP en una etapa similar en esas negociaciones (en 2013). Esta es una indicación preocupante de la falta de transparencia y de las controversias potenciales del acuerdo. La DG Comercio da la impresión de que estas negociaciones son totalmente transparentes. Sin embargo, si los procesos de negociación CETA y TTIP son un indicador de futuros acuerdos, este no será el caso.¹²

Por último, la Comisión admite que "en general, los efectos del actual TLC UE-México sobre la reducción de la pobreza y la desigualdad se estiman muy pequeños", mientras que "el impacto del TLC en el empleo formal ha sido, en el mejor de los casos, marginal para México y la UE "(págs. 14 y 7, respectivamente). Lo que se ha previsto para el CETA y otros acuerdos como éste, es que en realidad se obtiene muy poco crecimiento del PIB como resultado de este nuevo marco para los TLCs. Esto se combina con la lamentable falta de regulación de los servicios financieros y las medidas contra el blanqueo de dinero. La verdadera cuestión es si la "modernización" del acuerdo beneficiará realmente a la población en general en la UE y México, o si se trata simplemente de otro acuerdo que potenciará el poder corporativo y permitirá a las multinacionales movilizar sus ganancias en otros lugares.

¹¹ <https://ustr.gov/TiSA>

¹² Ec.europa.eu. (2017). Mexico-Trade-European Commission. [online] Available at: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/mexico/> [Accessed 13 Jun. 2017].

3. El contexto: El formato de las modernas empresas internacionales

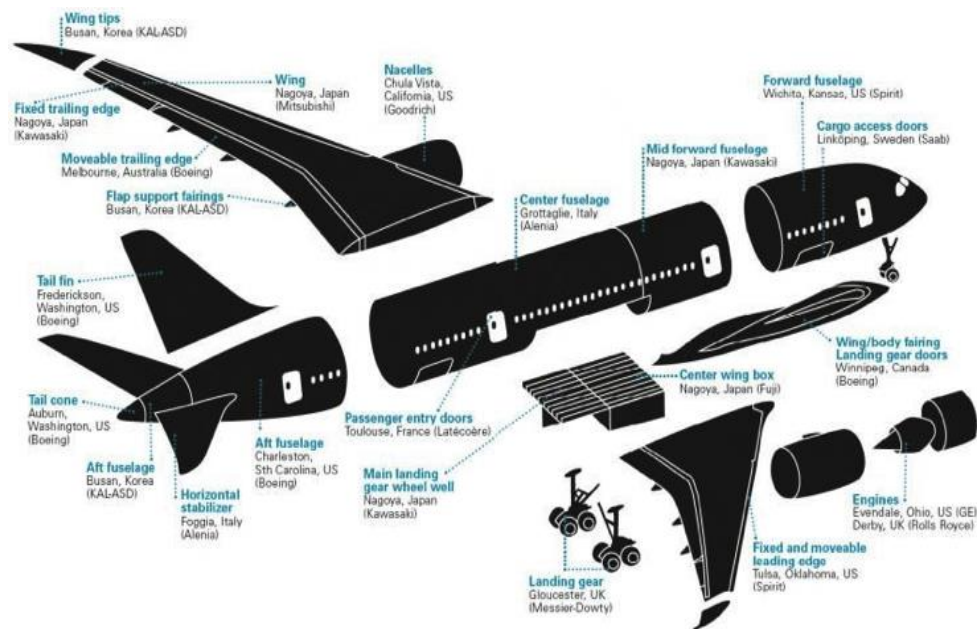
Para entender los 'ambiciosos y modernos' TLCs y los AI (Acuerdos de Inversiones Internacionales), es necesario primero comprender cómo se organizan y se reorganizan las transnacionales en el mundo contemporáneo de la libre circulación de capitales y los mercados de trabajo "flexibles". A riesgo de generalización, las empresas internacionales modernas se caracterizan por algunas o todas estas ocho características:

1. Son físicamente ligeras: el fisco las grava mínimamente sobre sus activos fijos o por gran cantidad de personal o por las ganancias obtenidas por la producción, sino sobre la 'renta económica que surge de la propiedad de activos "intangibles" como marcas, patentes y otras formas legalmente protegidas de Propiedad Intelectual (PI)". En este mundo, el diseño, la marca, el mercadeo (marketing), así como la manipulación fiscal o financiera, son más importantes que la estrategia de la producción, y mucho menos que la lealtad nacional o local, el patriotismo y la buena ciudadanía.

2. Cadenas de valor globales o regionales fragmentadas, a menudo mediante gran parte o la totalidad de la producción real, así como por procesos auxiliares como los servicios al cliente (en centros de atención telefónica internacional) tercerizados o "outsourcing" (comprados en otras empresas contratadas). El objetivo es reducir tanto los costos fijos como los costos salariales, así como las obligaciones no salariales sobre las personas que hacen el trabajo. La empresa también evita la responsabilidad directa si algo sale mal. La fuente de producción y componentes en numerosos países se ilustra en la figura. 1 ubicada más abajo, que muestra cuántas compañías y países diferentes están involucrados en la producción de un avión moderno diseñado y vendido por la compañía estadounidense Boeing. Una gran pieza de maquinaria de alta tecnología, como un avión de pasajeros, se presta fácilmente a una división de trabajo moderna e inter-empresarial de este tipo. Pero con modernos costos bajos de transporte y aranceles bajos o nulos, el mismo principio se aplica en muchas partes de la economía, incluidas las industrias ligeras como la ropa, en la cual las prendas de vestir parcialmente terminadas se transportan de un país o continente a otro con menor salarios, para

la adición de cremalleras o cierres u otras piezas pequeñas. En esta situación ningún país puede controlar eficazmente la empresa líder o su proceso de producción o comercialización. Esto también hace difícil para los gobiernos afirmar su autoridad: la nacionalización es casi imposible, y frente a casi cualquier acción fuerte contraria la empresa puede evadirla mediante una decisión de mover el acoplamiento afectado en la cadena hacia otra parte.

Figura 1 Suministro de la producción del Boeing Dreamliner 787 a través de una cadena de valor global¹³.



3. Movilidad internacional. Aprovechando la libre circulación de capitales para registrar ganancias donde los impuestos son más bajos están dispuestas a cambiar de lugar con la mayor facilidad y rapidez. Los "mercados de trabajo flexibles" (entendidos como "eficientes" bajo la teoría económica convencional), reducen los derechos de los empleados, y los "paraísos fiscales" sirven para este propósito.

¹³ Humphries, N. (2014), 'Global value chains, border management and Australian trade', Sydney: Lowy Institute for International Policy at www.lowyinstitute.org/publications/global-value-chains-border-management-and-australian-trade (downloaded June, 2016), citing Australian Department of Foreign Affairs and Trade, 'Trade At A Glance 2013' (at a weblink that is no longer available).

4. Un afán de evitar las obligaciones con el gobierno o la sociedad —no sólo en el pago de impuestos, sino en aceptar "regulaciones"—. Esta es una palabra clave del mundo de las empresas modernas, ligada a las nociones de carga económica o barrera. Esto lo aplican a casi todos los requisitos impuestos a una empresa por parte de un gobierno.

5. Jugar con la diversidad de regulaciones y de regímenes tributarios de los distintos estados para minimizar su impacto, aprovechando las reglas intergubernamentales tales como los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), los tratados de inversión y los acuerdos de doble tributación para imponer su voluntad en esta área.

6. Evitar el escrutinio ocultando su propiedad y creando estructuras opacas y complicadas de propiedad, gestión y de grupos financieros. Esto está estrechamente relacionado con la planificación tributaria: garantizar, en la medida de lo posible, la imposición de impuestos en los países que tienen o han adaptado más adecuadamente los sistemas legales, fiscales, registro de empresas e información. Estos son conocidos como "lugares secretos" (o "paraísos fiscales").

7. Ser parte de una vasta red de conexiones entre las Empresas Trans Nacionales (ETN) que exhiben una alta concentración de propiedad en un pequeño núcleo de empresas dominantes. Los investigadores que identificaron este fenómeno escribieron: "En detalle, casi el 40% del control sobre el valor económico de las transnacionales en el mundo se sostiene, a través de una complicada red de relaciones de propiedad, por un grupo de 147 empresas transnacionales en el núcleo, que tiene un control casi total sobre sí mismo". Por lo tanto, los principales titulares dentro del núcleo pueden considerarse como una súper-entidad económica en la red global de corporaciones. Un hecho relevante adicional en este punto es que 3/4 partes del núcleo son intermediarios financieros"¹⁴. La investigación obtuvo información de una base de datos de 2007 integrada por unos 37 millones de "actores económicos" en 194 países, e identificó entre ellos a 43,060 ETN en 116 países. La empresa más poderosa de todas fue Barclays PLC del Reino Unido, que controlaba directa o indirectamente el 4.05% de todas las ETN.

¹⁴ Vitali, S., et al (2011). 'The Network of Global Corporate Control', <https://arxiv.org/pdf/1107.5728>, p. 6. See also New Scientist, 'Revealed—the capitalist network that runs the world', October 19th, 2011, www.newscientist.com/article/mg21228354-500-revealed-the-capitalist-network-that-runs-the-world/ (July 2016).

8. El principal estándar ético, después de la primacía de obtener ganancias, es si una acción puede o no ser defendida bajo la ley. En un escándalo, la expresión «no hizo nada malo» no significa más que «no hizo nada ilegal».

Todas estas características funcionan en beneficio de las ETN, y en especial de las más grandes, en lugar de las pequeñas, medianas o pequeñas empresas locales, porque son las empresas transnacionales las que se benefician de las economías de escala, lo que la gente suele tener en cuenta con la palabra «eficiencia». La última declaración de la Comisión sobre su política comercial ofrece un fuerte apoyo a las ETN en estas esferas fundamentales:

«La política comercial de la UE debe reforzar el lugar de Europa en las cadenas mundiales de suministro. Debe apoyar toda la gama de actividades económicas a través de las cuales los europeos crean y venden valor».

Esto no es nada nuevo. La búsqueda del comercio desregulado de bienes y servicios se ha aclamado desde hace tiempo como una política comercial "progresista", pero a medida que la desigualdad aumenta a nivel mundial, esto se vuelve cada vez menos convincente. También cabe señalar que se prevé que las nuevas iniciativas de comercio e inversión, como el CETA, crearán muy poco crecimiento del PIB¹⁵, aunque el poder de los inversionistas se ve ampliamente reforzado por el capítulo de inversión que es parte central del acuerdo CETA y está establecido para ser Central dentro del nuevo acuerdo UE-México.

¹⁵ Kohler, P. and Storm, S. (2016). CETA Without Borders: How Cutting 'Trade Costs and More' Will Cause Unemployment, Inequality and Welfare Losses. Tufts University. [online] Available at: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/16-03CETA.pdf> [Accessed 13 Mar. 2017].

4. México, la UE y la globalización desde el 2000: lavado de dinero y liberalización del comercio

Dentro del nuevo sistema global, México se ha convertido en una economía auxiliar de bajo costo para los Estados Unidos, sirviendo en parte como un trampolín de las transnacionales de otros continentes hacia los mercados estadounidenses, con el 80% de su comercio realizado con Estados Unidos. En algunas industrias, México se ha integrado profundamente en las cadenas de valor mundiales —algo que, se describió aunque con diferentes palabras—, fue reconocido en la Harvard Business Review desde 1990:

"La relajación de las regulaciones de licencias y la caída sustancial de los aranceles [en la década de 1980] ya ha tenido un efecto profundo en las filiales extranjeras. Las empresas de propiedad extranjera han sido liberadas de la necesidad de producir internamente todas las partes esenciales y productos finales [en México] y ahora pueden racionalizar sus organizaciones manufactureras y concentrar sus esfuerzos en las cosas que pueden producir más eficientemente en México"¹⁶.

Las relaciones económicas entre la UE y México se han ampliado considerablemente en el marco del Acuerdo Global, pues eliminó todos los aranceles para los bienes industriales¹⁷. Desde que el Acuerdo Global entró en vigor en 2000, el comercio UE-México en ambas direcciones casi se ha triplicado hasta llegar a \$65.000 millones de dólares en 2014, pero ha recaído a los \$62 mil millones en 2015 y 2016, cantidad que representa el 8% del comercio exterior total de México, aunque los Estados Unidos representan el 70% del total¹⁸. Por otro lado, la UE, a diferencia de Estados Unidos, ha mantenido un gran superávit comercial con México. Las consideraciones que se aplican al comercio entre México y Europa son muy diferentes [en proporción] de las que existen entre México y Estados Unidos: para las ETN europeas, las fábricas de los países de bajos salarios de la UE, así como las zonas vecinas como Turquía y el norte de África, son como las mexicanas para las corporaciones estadounidenses.

¹⁶ Sanderson, S.W., and R.H. Hayes, 'Mexico—Opening Ahead of Eastern Europe', Harvard Business Review, September–October 1990, p. 6 of 8. <https://hbr.org/1990/09/mexico-opening-ahead-of-eastern-europe> (September, 2015).

¹⁷ European Commission (2015), doc. no. SWD (2015) 289 final (op. cit.), p. 10.

¹⁸ European Council, 'Factsheet: EU-Mexico Relations and VII EU- Mexico Summit: Brussels, 12 June 2015', www.consilium.europa.eu/en/meetings/international-summit/2015/06/Fact-sheet-EU-MX--Summit2015-v5-CL-clean_pdf.

El nuevo enfoque de Trump ha marcado una era de incertidumbre en los acuerdos de libre comercio de Estados Unidos, lo que a su vez ha desestabilizado la estrategia comercial de México desde el acuerdo de TLCAN en los años noventa. Las empresas europeas han tendido a utilizar a México no como un mercado en sí mismo, sino como una puerta de entrada al mercado estadounidense y en una medida también a los mercados canadienses. Si Estados Unidos cierra sus mercados y sigue una agenda proteccionista para el comercio, las empresas europeas tendrán que replantearse sus estrategias de inversión.

En general, [el territorio de] México se ha convertido en el octavo productor mundial de automóviles, camiones, partes y componentes y el sexto mayor productor de vehículos pesados. En 2014 también se convirtió en el productor número siete de vehículos ligeros, por delante de Francia y España. Ésta industria representa el 6% del PIB mexicano y el 18% de su producción manufacturera¹⁹. En este sector, México se beneficia de un efecto de "agrupación" o "clustering", como se describe en un informe de una consultoría: "Como México es un importante fabricante de automóviles, 89 de los 100 mejores fabricantes de autopartes del mundo tienen producción en el país. Las empresas se concentran en cinco estados mexicanos, lo que reduce los costos de transporte²⁰. En total, la industria automotriz representó el 21% de la IED entrante de México en 2012. Las compañías automotrices europeas han convertido a México en un importante punto de ensamblaje final de su cadena de valor global. Las empresas automotrices alemanas Volkswagen, BMW y Daimler-Benz se sintieron atraídas por los bajos costos de producción, la proximidad al mercado estadounidense y la amplia red de TLC de México con otros países²¹. Un economista mexicano llegó a calificar a México como el eje trasero del renacimiento del automóvil de América del Norte". Sin embargo, admitió que "en muchos casos, las industrias que habían sido emblemáticas para el país y habían creado previamente muchos puestos de trabajo, como las de textil, ropa y calzado, entre otras, comenzaron a declinar"²².

¹⁹ Automotive Industry in Mexico: A Key sector', www.automotivemeetings.com/mexico/index.php/en/automotive-industry-in-mexico (September 2015).

²⁰ Coy, P., 'Four Reasons Mexico Is Becoming a Global Manufacturing Power', Bloomberg, June 27th, 2013, www.bloomberg.com/bw/articles/2013-06-27/four-reasons-mexico-is-becoming-a-global-manufacturing-power (September, 2015).

²¹ Konrad, A., 'EU Trade & Investment in Mexico: Facts and figures', Wilson Center Mexico Institute, July 15th, 2015, www.wilsoncenter.org/sites/default/files/pdf/Infographic_EU-Mexico_Trade.pdf (August, 2015).

²² Ruíz (2015), p. 7-7.

En algunos aspectos, la UE se ha comprometido con la economía mexicana a un nivel comparable o incluso mayor que los Estados Unidos. Así, las empresas europeas han invertido tres cuartas partes tanto como las estadounidenses en México desde que entró en vigor el TLC de la UE. Entre 2000 y 2014 los Estados Unidos y Canadá aportaron el 52% de la IED que ingresa a México y la UE el 39²³. Hasta 2011 el valor total de la IED de la UE era de 101.000 millones de dólares²⁴, de los cuales el 38% estaban en la manufactura y el 28% en servicios financieros. Llegó a tener una tasa de \$8.4 mil millones por año, en comparación con \$2.3 mil millones antes de que el TLC comenzara²⁵.

Las fuentes geográficas europeas de la IED están bastante concentradas. Los países que más invirtieron entre 2000 y 2014 fueron España, con 51.000 millones de dólares, los Países Bajos con 49.000 millones de dólares y el Reino Unido con 16.000 millones de dólares. Incluso considerando las inversiones automotrices, la IED alemana en este período llegó a \$9 mil millones²⁶. Hasta el año 2010, estos cuatro países suministraron el 92% de las inversiones de la UE, y el 30% de ellas sólo de tres empresas españolas: los bancos BBVA y Santander y Telefónica Española²⁷. Sin embargo, Alemania se convirtió en el socio comercial más importante de México con la UE, y sus empresas emplean a más de 120.000 personas en el país. La posición alta de los Países Bajos en la lista de inversores se explica por su papel de país eje ("hub") corporativo, a través del cual las ETN pueden canalizar de manera ventajosa las inversiones extranjeras. Según una empresa especializada en esta área, "los Países Bajos ofrecen un excelente clima de negocios y es utilizado por muchas multinacionales como una puerta de entrada. A través del régimen beneficioso de las sociedades de cartera [que ofrecen los países bajos], las multinacionales siguen siendo capaces de hacer uso de las características fiscales beneficiosas del sistema fiscal holandés."²⁸

²³ Konrad, op. cit.

²⁴ N. de T. En cifras actualizadas entre 2000 y mayo de 2017, los Estados Unidos y Canadá aportaron el 52% de la IED que ingresa a México y la UE el 37%. Hasta mayo de 2017, el valor total de la IED de la UE era de 169 mil millones de dólares. Fuente: Secretaría de Economía RNIE.

²⁵ Mexico-EU Trade Links', Year 12, No. 3, Mexican Mission to the EU, Brussels, March, 2012, www.economia.snci.gob.mx/sic_php/pages/bruselas/trade_links/ing/maring2012.pdf (August, 2015).

²⁶ N. de T. En cifras actualizadas, los países que más invirtieron entre 2000 y mayo 2017 fueron España, con \$57 mil millones de dólares, los Países Bajos con \$51 mil millones de dólares y el Reino Unido con \$11 mil millones de dólares. Incluso incluyendo las inversiones automotrices, la IED alemana en este período llegó a \$14 mil millones de dólares.

²⁷ Arroyo Picard, A., 'Inversión extranjera europea ¿beneficios para México?', Table 3, p. 82, and p. 79, in M. Orozco Contreras, 2011, op. cit.

²⁸ Vidend Consultancy, www.taxhub.nl/ (July, 2016).- broken link.

Fuera de la industria automovilística, pocos de los inversores de la UE han seguido la ruta de CVG (Cadena de Valor Global alta tecnología). Más han comprado firmas mexicanas existentes, creando pocas fábricas o trabajos. Un importante sector se está gestando, en el que en 2013 Anheuser-Busch InBev, la mayor cervecera del mundo, con sede en Bélgica, compró Grupo Modelo por 20.000 millones de dólares. En 2010, la holandesa Heineken compró Femsa Cerveza, la segunda mayor cervecera de México, por alrededor de \$7 mil millones. La empresa contaba con 20.000 empleados y México se ha convertido en el mayor productor de ganancias de Heineken²⁹. Esto sigue un típico patrón global de concentración de la propiedad. AB InBev se ha apoderado recientemente de SABMiller, la segunda compañía cervecera más grande del mundo, creando una nueva empresa que controla casi el 30 por ciento de todas las ventas de cerveza del mundo³⁰. El mercado mundial de cerveza es un ejercicio de marca y no de CVG subcontratada y fragmentada. AB InBev es típica de las empresas líderes en colocar sus cervezas en tres categorías: "marcas globales" (de las cuales hay seis, incluyendo Corona de México), "marcas internacionales" y "campeonas locales" (Victoria y Modelo Especial en México). Lo que importa es la marca internacional, no el lugar de fabricación: la marca global e internacional de Heineken de México es Sol, y según su etiqueta, la cerveza Sol vendida en el Reino Unido es elaborada y embotellada en los Países Bajos bajo supervisión de Filial de Heineken en México³¹. Esto no sólo ha dado lugar a pocos puestos de trabajo nuevos, sino que también ha contribuido de alguna manera a la fuga de capitales. En enero de 2016, Anheuser-Busch InBev se vio envuelta en una evasión fiscal ilegal en virtud del régimen «Only in Belgium», que permitía a las empresas transnacionales registrar las ganancias como «exceso». Sin embargo, la UE sigue siendo un importante inversionista en la economía mexicana, y esta importancia puede aumentar en el marco del acuerdo "modernizado".

²⁹ Konrad, op. cit.; AP, 'Grupo Modelo Deal Finalized, Completing Anheuser-Busch's Purchase of Mexican Brewer', in Huffington Post, April 5th, 2013, www.huffingtonpost.com/2013/06/04/grupo-modelo-deal-anheuser-busch_n_3385566.html; Sellers, P., 'Heineken's Charlene de Carvalho: A Self-made heiress', Fortune, December 3rd, 2014, <http://fortune.com/2014/12/03/heineken-charlene-de-carvalho-self-made-heiress/> (both in September, 2015).

³⁰ European Commission, 'Mergers: Commission approves AB InBev's acquisition of SABMiller, subject to conditions', May 24th, 2016, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-1900_en.htm; Wall Street Journal, 'AB InBev Takeover of SABMiller Would Realign Global Beer Industry', October 14th, 2015, www.wsj.com/articles/ab-inbev-takeover-of-sabmiller-would-reshuffle-global-beer-industry-1444743235# (both in July 2016).

³¹ See www.ab-inbev.com/brands/brand-portfolio.html (As things stand before AB-Inbev's takeover of SABMiller); and for Heineken, www.theheinekencompany.com/brands (both in July 2016).

En el mundo de las finanzas, el peso mexicano ha llegado a ser utilizado por los distribuidores internacionales de moneda como otro chip para jugar, junto con el euro, la libra, el yen, el dólar australiano y otros del mundo rico. Los distribuidores recientemente marcaron el peso en respuesta al referéndum del Reino Unido sobre la adhesión a la UE, "aunque se vería difícil ver un impacto económico en México de Gran Bretaña optando por una zona de libre comercio europea", informó el Financial Times. "El peso mexicano es, con mucho, la moneda más líquida de los mercados emergentes, que cotiza cerca de US \$135.000 millones diarios, las 24 horas al día. Eso lo convierte en un vehículo ideal para la cobertura de todo tipo de riesgos en el sistema financiero", explicó³². Mordazmente, la cuenta de capital abierto de México se describió en otra parte como un "parque de diversiones para comerciantes de divisas"³³.

Ahora Europa controla gran parte del sector bancario, después de hacerse cargo de los principales bancos mexicanos en lugar de crear sus propios bancos. En un período problemático para los bancos de Europa Occidental, sus filiales mexicanas han venido en algunos casos a rescatarlos; pero en otros, la incompetencia o la negligencia ha agravado sus otros problemas. Sólo dos de los ocho mayores bancos en México a fines de 2012 eran de propiedad mexicana, manteniendo entre ellos sólo el 23 por ciento de los 430.000 millones de dólares en activos de esos bancos. Los bancos líderes bajo la propiedad de la UE valían casi el doble que los de los Estados Unidos y Canadá³⁴. Los cuatro bancos más grandes de México fueron filiales de bancos españoles (BBVA y Santander respectivamente), el segundo fue el estadounidense Citigroup, el quinto británico (HSBC), el séptimo canadiense (Scotia Bank) y el octavo alemán (Deutsche Bank). Todas estas compras extranjeras fueron facilitadas por el TLCAN y el TLC con la UE.

Los propietarios de estos bancos se encuentran en Bilbao, Nueva York, Madrid, Londres, Toronto y Frankfurt, y varios han ejercido una supervisión insuficiente, mostrando escasos escrúpulos sobre a quién prestan las filiales. Bajo propiedad extranjera, las prácticas crediticias de los bancos se

³² Financial Times, 'No end of reasons to whack Mexican peso', June 22nd, 2016, <https://next.ft.com/content/eee411f6-3863-11e6-a780-b48ed7b6126f>.

³³ Karthik Sankaran, Director of Global Strategy, Eurasia Group, in answer to a question at a session of the FT Festival of Finance, London, July 1st, 2016.

³⁴ Author's calculation, from figures in a list of the 20 largest banks in Mexico ranked by total assets (in 2012) at www.banksdaily.com/topbanks/Mexico/ (August, 2015).

deterioraron, con efectos especialmente perjudiciales para las pequeñas empresas, incluidas las agropecuarias. El Carnegie Endowment informó:

"Con la consolidación del sector bancario mexicano durante los años noventa, la política crediticia y los procedimientos de gestión de riesgos se han vuelto más homogéneos y se han alejado explícitamente de la financiación de negocios de menor escala de todo tipo. Los bancos en México se han quejado ante el Banco Mundial de la falta de clientes "solventes", y el crédito está cada vez más dirigido a grandes corporaciones y agencias gubernamentales"³⁵.

BBVA-Bancomer, el mayor banco de México, es consistentemente el mayor contribuyente a los beneficios globales de BBVA, devolviendo 2.1 mil millones de euros de beneficio neto del grupo de 3.75 mil millones de euros en 2015³⁶. HSBC, el mayor banco de Gran Bretaña, compró Banco Internacional SA, en 2002, pero sería difícil decir que la inversión de HSBC fue una bendición para el país: en diciembre de 2012 HSBC llegó a un acuerdo legal en los EE.UU. que incluía una multa de \$1.9 mil millones de dólares por una serie de delitos de lavado de dinero, México, del cual se eliminaron hasta \$7 mil millones. Se creó una filial en las Islas Caimán que manejaba 50,000 cuentas de clientes de México y \$2.1 mil millones de dólares en tenencias, pero sin personal ni oficinas³⁷. Los mexicanos tenían derecho a esperar que la adquisición de uno de los bancos más grandes y experimentados a nivel internacional introdujera gestión de los más altos estándares profesionales y éticos, en lugar de esto.

También hubo un fraude de US \$400 millones de dólares en la filial Banamex de Citigroup, el segundo mayor banco del país. Los reporteros del New York Times consideraron que este banco había experimentado "problemas generalizados con controles y supervisión en toda su unidad mexicana"³⁸.

³⁵ Audley, J.J., et al (2004). 'NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the hemisphere', Washington: Carnegie Endowment for International Peace, p. 79, <http://carnegieendowment.org/files/nafta1.pdf> (July, 2016).

³⁶ See <https://info.bbva.com/en/news/economy/results-bbva-2015-4/> (July, 2016).

³⁷ Rushe, D., 'HSBC "sorry" for aiding Mexican drugs lords, rogue states and terrorists', London, The Guardian, July 17th, 2012.

³⁸ New York Times, 'Citi Fires 11 More in Mexico over Fraud', New York, May 14th, 2014, http://dealbook.nytimes.com/2014/05/14/citigroup-says-it-has-fired-12-in-mexico-over-fraud/?_r=0 (August, 2015).

El último de estos escándalos se presentó en forma de una denuncia contra Rabobank, el segundo banco más grande de los Países Bajos; Rabobank ha estado implicado en el blanqueo de los ingresos de los cárteles de la droga en México³⁹. Las denuncias contra la sucursal del Rabobank en Calexico, California frontera con México, han estado en curso durante varios años, con las autoridades mexicanas examinando el caso varias veces⁴⁰. Actualmente, la investigación está incompleta y Rabobank todavía está para hacer frente a cualquier ramificación.

Las grandes inversiones, particularmente en el sector financiero, de los bancos europeos no parecen aumentar los estándares en el sector financiero de México, pero en algunos casos conocidos han sido cómplices de actividades de blanqueo de dinero, como en el caso de Rabobank y HSBC. En 2016, México era un país de primordial preocupación por delitos de lavado de dinero según el Departamento de Estado de Estados Unidos⁴¹, a pesar de su creciente cumplimiento con las recomendaciones del Grupo de Acción Financiera. México es el número 3 mundial en términos de flujos financieros ilícitos, después de China y Rusia.⁴²

El sistema bancario y financiero ha sido corrompido de formas nuevas bajo la propiedad extranjera — y especialmente europea—. También ha habido una pérdida de muchos empleos no calificados, semi calificados y rurales y un aumento de la estratificación geográfica, especialmente entre el norte y el sur. Esto ha sido acompañado por un enorme aumento de los delitos violentos, algunos pero no todos relacionados con el tráfico de drogas ilegales.

³⁹ Moneylaunderingkills.nl. (2017). Campaign information–Money Laundering IS NOT a Victimless Crime. [online] Available at: <https://moneylaunderingkills.nl/index.php/campaign-informationen/#1487870880890-4d529bf9-f7bc> [Accessed 13 Feb., 2017].

⁴⁰ DutchNews.nl. (2017). Rabobank faces money laundering probe in California: Bloomberg - DutchNews.nl. [online] Available at: <http://www.dutchnews.nl/news/archives/2015/10/rabobank-faces-money-laundering-probe-in-california-bloomberg/> [Accessed 13 Jan., 2017].

⁴¹ US Department of State (2016). Countries and Juristictions Table. U Department of State, <https://www.state.gov/j/in/rls/nrcrpt/2016/vol2/253369.htm> .

⁴² [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/579326/EPRS_STU\(2016\)579326_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/579326/EPRS_STU(2016)579326_EN.pdf)

5. Más detalladamente: la fuga de capitales, la evasión fiscal y los intentos de controlarlos

Después de la toma de control de muchos de los bancos más grandes de México por los bancos europeos, uno de los mayores escándalos bancarios del mundo se llevó a cabo en la filial mexicana de HSBC, el mayor banco del Reino Unido. En diciembre de 2012, el banco llegó a un acuerdo legal en los Estados Unidos que incluyó una multa de \$1.92 mil millones dólares por una serie de delitos de lavado de dinero, el mayor de ellos en México. "Si las autoridades norteamericanas hubieran decidido imponer cargos penales, HSBC casi seguramente habría perdido su licencia bancaria en los Estados Unidos", según la opinión de Lanny Breuer, Fiscal General Auxiliar de los Estados Unidos⁴³. La acusación principal era que, con demasiada laxitud el banco permitió ser utilizado como un conducto para los pagos internacionales por los narcotraficantes mexicanos, especialmente en el estado costero noroccidental de Sinaloa. Hasta \$7 mil millones de dólares se trasladaron de México. Además, se creó una filial de las Islas Caimán, que manejaba 50,000 cuentas de clientes de México y \$2,100 millones de dólares en tenencias, pero sin personal ni oficinas, informó el diario The Guardian⁴⁴. El escándalo involucró el lavado de dinero y el ocultamiento de transacciones financieras en un paraíso fiscal o centro financiero de ultramar (**Offshore Financial Centre –OFC-** por sus siglas en inglés).

Otra práctica relacionada que fue escasamente mencionada durante muchos años ha reaparecido recientemente. Esta es una serie de técnicas utilizadas por las empresas para reducir su tributación en todo el mundo, ya sea por métodos legales o ilegales, legítimos o ilegítimos. El área principal para tal comportamiento es en la manipulación del precio de transferencia de los bienes (mediante la facturación fraudulenta -NdT-), servicios, beneficios y pagos de intereses entre las filiales de una compañía en diferentes países. Como dijo el Banco Mundial en 1985: "Al sub-facturar las exportaciones y sobrefacturar las importaciones, los residentes exportan ilegalmente el capital"⁴⁵. Es una forma de fuga de capitales y fue una importante fuente de preocupación para los países en desarrollo en los años setenta.

⁴³ As reported in the London Guardian, 'HSBC's record \$1.9bn fine preferable to prosecution, US authorities insist', December 11th, 2012, www.theguardian.com/business/2012/dec/11/hsbc-fine-prosecution-money-laundering (July, 2016).

⁴⁴ Rushe, D., 'HSBC "sorry" for aiding Mexican drugs lords, rogue states and terrorists', London, The Guardian, July 17th, 2012.

⁴⁵ World Bank (1985), World Development Report 1985, Washington: World Bank, p. 64.

Las relaciones entre los países en desarrollo y las ETN que operan en sus territorios han sido durante mucho tiempo un tema importante en el desarrollo. En 1974 se estableció el Centro de Empresas Transnacionales (UNCTC), un organismo de las Naciones Unidas, para asesorar sobre las relaciones con las ETN. En 1988 publicó un importante informe sobre "La renta internacional y los países en desarrollo"⁴⁶. Sin embargo, se cerró en 1993. Desde entonces en la OMC se han creado nuevos acuerdos que reducen la libertad de acción de cada uno de los gobiernos miembros frente a la ETN, mientras el número de tratados de comercio e inversión que garantizan aún más la posición de las ETN ha crecido rápidamente. La "planificación fiscal" de las empresas, que gira en torno a la manipulación de los precios de transferencia y otras cuestiones relacionadas con los impuestos y los pagos, es una parte vital de toda estrategia moderna de la ETN. Según la ONU, "generalmente se considera que los precios de transferencia son la principal cuestión fiscal internacional a la que se enfrentan las EMN [las empresas multinacionales]"⁴⁷. Sus directores están rodeados de abogados especialistas, contadores y otros profesionales altamente remunerados para aconsejarles acerca de ello. Esta cuestión ha reaparecido en la política como resultado de escándalos fiscales en algunos de los países más ricos y recientemente la OCDE lanzó un Plan de Acción sobre las maneras de evitar que las transnacionales ocultasen o desviarán sus ingresos para evitar impuestos. La OCDE utiliza el curioso y misterioso término de "erosión de la base y traslado de ganancias" (BEPS) para describir este fenómeno. La UNCTAD relaciona la planificación fiscal de las empresas transnacionales con sus estructuras de inversión:

"Desde una perspectiva de inversión, destacan dos categorías arquetípicas [de planificación fiscal]: (i) sistemas de precios de transferencia basados en intangibles, y; (ii) esquemas de financiamiento. Ambos esquemas hacen uso de estructuras de inversión que involucran a entidades en plataformas de inversión en ultramar.⁴⁸ "Intangibles" se refiere a los activos que entran en la categoría de "propiedad intelectual" (PI), como las marcas, los derechos de autor y las patentes, que generan regalías y derechos de licencia. No es posible entender a las empresas internacionales modernas sin

⁴⁶ In 2013 the report was said to be available online at www.unctc.unctad.org/data/e88jia6b.pdf. However, that address no longer appears to be valid. See U.N. Department of Economic and Social Affairs (2013), 'Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries', New York: United Nations, p. 10, footnote 11, www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing.pdf (July, 2016).

⁴⁷ U.N. Department of Economic and Social Affairs (2013), p. 36. This 500-page manual provides a clearly written and very thorough discussion of the issues involved in transfer pricing and other tax issues involving TNCs, from both companies' and governments' points of view.

⁴⁸ U.N. Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2015), 'FDI, Tax and Development: The fiscal role of multinational enterprises: Toward guidelines for Coherent International Tax and Investment Policies'. Geneva, p.22.

conocer el gran papel —algunos dirían central— que estos intangibles ahora juegan. Debido a la dificultad de asignarles valores de mercado precisos, los pagos por esos derechos son vehículos convenientes para transferir dinero de una filial de ETN de un país a otro.

La UNCTAD identificó "las principales palancas de evasión fiscal" en una lista que se copia en el siguiente cuadro. No hay espacio aquí para entrar en todos los detalles, y en esta sección nos limitaremos a la explotación de las diferencias en las tasas de impuestos, principalmente a través de la manipulación de los precios de transferencia.

<i>Diferenciales de la tasa impositiva</i>
Manipulación de precios de transferencia (alteración de facturas de comercio, uso de intangible/IP, estructuras de agentes)
<i>Desajustes y/o lagunas legislativas</i>
Financiamiento excesivo de la deuda Otros (por ejemplo, planificación de ubicación, utilización de pérdidas) Desajustes híbridos Operaciones derivadas Inversiones nacionales disimuladas Repatriación diferida
<i>Tratados de doble imposición</i>
Tratado de compras Estructuras triangulares Desvío de los umbrales de los tratados ⁴⁹

Un corolario de la evasión fiscal internacional de este tipo radica en los incentivos fiscales que los gobiernos ofrecen a las empresas extranjeras que podrían invertir en un país. Compiten para atraer inversiones con acuerdos fiscales especiales, pero una vez que operan, las mismas compañías tienden a hacer lo que pueden para evitar pagar incluso los impuestos residuales que deben. De cualquier manera, la gente del país y sus propios negocios son tratados de manera desigual y los privilegios de las empresas multinacionales crecen más.

⁴⁹ UNCTAD (2015), Table 1, p. 25

6. Doble rasero: la lucha oficial contra el fraude fiscal versus el crecimiento de los flujos financieros ilícitos

Oficialmente, estas cuestiones no tienen nada que ver con los acuerdos de libre comercio o acuerdos internacionales de inversión, ni con la UE. Los TLCs regulan las transferencias de bienes y servicios entre estados, y los AI (Acuerdos Internacionales de Inversión) y los TBI (Tratados Bilaterales de Inversión) protegen el capital extranjero que fue transferido en inversiones y los ingresos que se generan. Las relaciones fiscales entre los Estados están reguladas bilateralmente, sin que la UE desempeñe un papel, en el que la tributación (excepto el IVA) sigue siendo responsabilidad de los Estados miembros. Por lo tanto, los tratados relativos a cuestiones fiscales son competencia de cada Estado miembro. Los TLCs y los AI tampoco cubren este terreno. Menos aún existe una regulación global de los beneficios de las empresas, ni de la fiscalidad de los ingresos, en marcado contraste con las normas sobre muchos otros aspectos de la administración económica impuestas por la OMC y otros órganos, incluidos los impuestos sobre las importaciones y las exportaciones. Cuando existen tratados tributarios bilaterales entre países, su finalidad suele ser el evitar la doble tributación. Recientemente, México ha celebrado acuerdos de doble imposición con 40 países, según un estudio sobre "flujos financieros ilícitos, desequilibrios macroeconómicos y economía subterránea" en ese país⁵⁰. La cuestión complementaria, en gran medida desatendida hasta hace muy poco, es la doble tributación: cuando el impuesto que debe ser pagadero no se paga en ninguna jurisdicción, por varias razones. Sin embargo, a lo largo de la última generación, el FMI y la OMC han obligado a una gran reducción de la base impositiva de muchos países en desarrollo, que tradicionalmente dependían en gran medida de los impuestos "fronterizos" sobre el comercio internacional, ya que son fácilmente identificables y difícil de evadir. Tanto los programas de estabilización del FMI como las normas comerciales de la OMC han reducido estos en aras de "mercados mundiales eficientes" (y, por implicación, las cadenas de valor de las transnacionales).

¿Son los TLC, los AI y los TBI —incluidos los de México y la UE, así como su sucesor proyectado— responsables del problema del BEPS y la evasión fiscal? ¿Está relacionado de algún modo con la liberalización del comercio y la inversión? ¿Existe el peligro de que un nuevo acuerdo de tipo CETA

⁵⁰ Kar, D., (2012), 'Mexico: Illicit Financial Flows, Macroeconomic Imbalances, and the Underground Economy', Washington: Global Financial Integrity, p. 47.

con la UE empeore el problema para México? ¿O es la planificación de impuestos corporativos y su regulación un proceso totalmente separado, que tiene pocos vínculos con el régimen comercial?

Como miembro activo de la OCDE, México proporciona al actual Secretario General de la organización y está interesado en el programa de la OCDE para combatir la evasión fiscal, con 15 puntos del "Plan de Acción para la Erosión de la Base y la Desviación de Ganancias"⁵¹. Con ello introdujo una importante reforma tributaria. Una "revisión completa" de su sistema tributario en el año 2014 incluyó la revocación del impuesto a la renta empresarial y la imposición de nuevas limitaciones al régimen maquilador. Las medidas de reforma tributaria fueron incluidas en el presupuesto del gobierno mexicano para 2014"⁵². Las reformas incluyen pagos internacionales por intereses, regalías y asistencia técnica.

Además de la sobre y sub facturación, hay algunas otras áreas de manipulación utilizadas por las empresas transnacionales a efecto de la planificación fiscal. Las nuevas normas de México exigen que las empresas identifiquen al beneficiario efectivo de un pago, con el fin de combatir el secreto que rodea a las operaciones en los paraísos fiscales. En los casos en que existan acuerdos de doble imposición, las autoridades fiscales exigirán garantías legales de que tal pago a una empresa extranjera relacionada será gravado en el país receptor⁵³. El gobierno ha tratado de forzar la emisión a tres grandes empresas transnacionales en los mercados de bienes de consumo, Procter & Gamble y Colgate de los EE.UU. y la firma anglosajona Unilever. Según la agencia Reuters, la autoridad tributaria mexicana SAT retuvo más de 384 millones de dólares en Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) de las tres compañías mientras los estaba investigando y cerca de otros 270 por posibles evasiones fiscales luego de que el presidente Enrique Peña Nieto asumiera el cargo a fines de 2012.

En febrero de 2015, México había alcanzado tres términos de arreglo bajo la investigación. Unilever llegó a un acuerdo en 2014 para pagar más impuesto empresarial, y más tarde recibió alrededor de \$131 millones de dólares en el IVA que se le debía reembolsar. Sin embargo, en ese momento Procter

⁵¹ Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2013), 'Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting', Paris: OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>

⁵² Johnston, S. S., (2014), 'Practitioners Highlight BEPS-Driven Tax Changes in North America and EU', Falls Church, V A, US A: Tax Analysts, p. 1. Available at www.sandw.com/assets/htmldocuments/Tax%20Analysts_6.9.14_Worldwide%20Tax%20Update.pdf (July, 2016).

⁵³ Johnston (2014), pp. 1-2. www.reuters.com/article/2015/09/01/us-mexico-tax-idUSKCN0R147Y20150901 (September, 2015).

& Gamble y Colgate no habían llegado a acuerdos⁵⁴. Pero a México se le ha criticado por estar demasiado interesado en implementar las reformas de la OCDE. Un comentarista deploró su 'enfoque más agresivo en el contexto BEPS (Erosión de la Base y la Desviación de Ganancias)', ya que parecía 'estar cada adelantándose mediante la imposición de medidas inmediatas para hacer frente al BEPS en su legislación interna.' Sostuvo que 'esto se pretende que sea un conjunto de normas armonizadas que será adoptada por todos los países al mismo tiempo'⁵⁵. El grupo de contabilidad y consultoría internacional, KPMG —en sí una importante TNC, entre otras cosas, aconseja a otras empresas sobre la explotación de las diferencias de impuestos internacionales y las lagunas legislativas— comentó sobre México de una «aplicación apresurada y desordenada» de las reformas. Sin embargo, el mismo comentario reportó un "acuerdo de certeza impositiva" que "compromete al gobierno federal [mexicano] a una moratoria sobre la legislación tributaria" hasta que el actual período presidencial termine en noviembre de 2018⁵⁶. Entonces tal vez no fueron tan precipitados después de todo. Si México está tomando la restricción más en serio que la mayoría de los países de la OCDE, tiene buenas razones para hacerlo. Reuters informó que según el SAT, México tiene la menor recaudación tributaria en la OCDE: las primeras 132 firmas extranjeras de hecho no pagaron casi nada —"menos del 1.5 por ciento" de los beneficios brutos— en el impuesto corporativo⁵⁷. Mientras tanto, el gobierno informó a la ONU sobre estos obstáculos en la evaluación de los impuestos sobre las ganancias y asegurar que paguen:

1. Falta de información sobre el negocio global de un grupo de TNC;
2. Falta de información pública sobre las empresas locales comparables [para evaluar cuáles son los precios normales de transferencia];
3. El volumen y la complejidad del comercio internacional dentro del grupo.⁵⁸

⁵⁴ Alper, A., 'Mexico withheld millions in tax refunds from P&G, Unilever, Colgate', Reuters, September 1st, 2015.

⁵⁵ Johnston (2014), p. 1. Op. cit

⁵⁶ KPMG International (2014), 'OECD BEPS Action Plan: Taking the pulse in the Americas region', pp. 5 and 17 respectively, unnamed location: KPMG International Cooperative, <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2015/10/oecd-beps-action-plan-taking-the-pulse-series.html> (July, 2016).

⁵⁷ Alper, 2015, op. cit.

⁵⁸ U.N. Financing for Development Office (2014), 'Questionnaire: Mexico's experiences regarding base erosion and profit shifting issues', New York: United Nations, www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/ta-BEPS-CommentsMexico.pdf (July, 2016).

Este es un problema de larga data y a largo plazo. En 1985, un análisis del Banco Mundial concluyó: "En términos absolutos, ningún país ha sufrido más fuga de capitales que México". Estimó que un total de \$26.500 millones de dólares habían huido del país entre 1979 y 1982, equivalente al 47.8 por ciento de los \$55.4 mil millones de entradas de capital bruto en esos años. "Efectivamente, gran parte del dinero que se tomó prestado del extranjero se canalizó directamente de nuevo, por lo tanto, no ganando retornos que podrían ser utilizados para el servicio de la deuda. En tales casos, el endeudamiento externo era una receta para el desastre ", comentó el Banco⁵⁹. Sin embargo, bajo las reformas liberales que siguieron a la Crisis de la Deuda, el gobierno redujo sus controles en esta área. Esto "suavizó sustancialmente" sus restricciones a la IED, por ejemplo eliminando en 1989 el impuesto de retención del 55 por ciento que México había impuesto previamente a la repatriación de dividendos, según el artículo de Harvard Business Review ya citado⁶⁰. El estudio del GFI (Global Financial Integrity) sobre los flujos financieros ilícitos entre 1970 y 2010 afirmó que no había habido "estudios recientes sobre la fuga de capitales desde México" para los años posteriores a 1982⁶¹. Su análisis concluyó que la fuga ilícita de capitales no era, como tampoco el dinero del narcotráfico, sino la gran economía "clandestina" de México. Los bienes comercializados no eran necesariamente ilegales, pero la forma en que se negociaban está bajo la mesa. El informe estimó que durante los 41 años entre 1970 y 2010, las salidas de capital ilícito promediaron aproximadamente el 5.2 por ciento del PIB de México por año. En casi todo el período, casi las tres cuartas partes de los flujos ilícitos que salían de México lo hicieron a través del comercio de precios de transferencia, aunque en los años setenta y ochenta los precios y las discrepancias comerciales (o "fugas") en los datos de importación y exportación habían representado por acciones más o menos lo mismo; pero en el comercio de los años 1990 y 2000 la facturación fraudulenta representó aproximadamente el 80 por ciento de la misma. El informe atribuyó la creciente participación en el comercio de los precios de transferencia a la 'apertura comercial' en aumento desde 1994, cuando se implementó el TLCAN".⁶²

⁵⁹ World Bank, World Development Report 1985, p. 64, including Table 4.4.

⁶⁰ Sanderson and Hayes (1990), p. 5 of 8.

⁶¹ Kar (2012), p. 18 Op Cit

⁶² Kar (2012), pp. 5 and 47. Op Cit

7. Observaciones finales y sugerencias políticas

Como la UE y México planean acelerar las conversaciones comerciales, hay un pequeño margen para el escrutinio minucioso que estos llamados acuerdos comerciales "modernos" requieren y merecen. En mayo de 2016, el eurodiputado Sorin Moisă (ponente para el nuevo acuerdo comercial UE-México) presentó una pregunta escrita a la Comisión "... a pesar de los recientes esfuerzos para combatir el blanqueo de capitales México sigue siendo una de las principales fuentes de salidas ilícitas a nivel mundial. ¿Tiene la Comisión la intención de abordar esta cuestión y su relación con el comercio como parte de las futuras negociaciones con México?"⁶³. La respuesta de la Comisión fue que no es el papel del TLC proporcionar medidas para combatir el lavado de dinero. Sin embargo, es evidente que el acuerdo comercial no puede separarse de las cuestiones fiscales, los derechos humanos y el lavado de dinero. Este informe se ha centrado en gran medida en el potencial de este TLC para aumentar los riesgos de evasión fiscal, fuga de capitales y lavado de dinero en ambos lados del Atlántico. Sin embargo, esto es sólo una faceta del acuerdo, y como con el TTIP y CETA, es evidente que hay muchas causas de preocupación dentro de estos acuerdos. Aunque los TLCs con la UE no tratan explícitamente la regulación tributaria, desempeñan un papel importante para minimizar o aumentar las posibilidades de fraude fiscal mediante disposiciones y reglamentaciones o la falta de éstas. Por lo tanto, los TLCs como el acuerdo UE-México facilitan el fraude fiscal y la actividad financiera ilícita.

Estas preocupaciones sobre el acuerdo UE-México propuesto no están aisladas. En septiembre de 2016, el ministro holandés del Comercio publicó un documento en el que se pedía una política comercial más progresista e incluyente⁶⁴. En síntesis, el documento titulado «Reformar la política comercial de la UE: protección, no proteccionismo». Haciéndonos eco de este punto de vista, nuestras sugerencias de política son:

⁶³ European Parliament (2016). Anti-corruption and the modernisation of the trade pillar of the EU-Mexico Global Agreement. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=WQ&reference=E-2016-004377&language=EN>.

⁶⁴ Minister for Foreign Trade and Development Cooperation, Netherlands (2016). Non-Paper: Reforming EU Trade Policy: protection, not protectionism. Netherlands, <http://www.politico.eu/wp-content/uploads/2016/10/NL-non-paper-Reforming-EU-trade-policy-Protection-not-protectionism.pdf>.

1. Comprobar los capítulos sobre los servicios financieros, el derecho de establecimiento y los capítulos conexos, a fin de excluir el uso del ALC para el lavado de capitales y el fraude fiscal. El movimiento del capital tiene que ser controlado, en particular:
2. Presentar las transferencias de cuenta corriente en valor y número a la supervisión mediante el intercambio automático de datos sobre flujos financieros y cuentas bancarias. Debe controlarse y autorizarse la liquidación y repatriación de las inversiones y cualquier beneficio derivado de la misma, así como la moneda en la que se efectúan las transferencias.
3. Establecer y ampliar mecanismos para revelar la titularidad (el beneficiario final) de nacionales y no nacionales sobre bienes y tierras de los activos empresariales, así como los impuestos pagados, sin distinguir entre residentes y aquellos cuya residencia principal o capital esté en el extranjero.
4. Hacer que la presentación de un informe anual del Grupo de Acción Financiera a la UE y GAFILAT (Grupo de Acción Financiera de América Latina) para México sea obligatoria.
5. Suprimir cualesquiera palabras como "mejores esfuerzos" o "tomen nota de" y reemplazar estas expresiones por disposiciones obligatorias.
6. Definir claramente "inversión" y distinguir en el texto entre Inversión Extranjera Directa (IED) —como inversión a largo plazo— y operaciones especulativas. Esta última debe quedar excluida de cualquier medida de protección relativa a la IED. Las opciones, futuros y otros productos de ingeniería financiera no deben caer en el ámbito del acuerdo.
7. El texto debe estar completamente protegido del abuso relativo a que las empresas internacionales puedan obtener mejores condiciones que las empresas nacionales.
8. Eliminar la limitación de las reducciones prudenciales a razones de balanza de pagos, limitadas en el tiempo, para preservar la "estabilidad de los mercados financieros". La "estabilidad de los mercados financieros" nunca se define realmente. Invocar que este principio es un obstáculo para la reforma y mejora de los mercados financieros. También suprimir la disposición de que no se les permita ser "más onerosos de lo necesario" para lograr su objetivo.
9. Introducir el principio de precaución para las operaciones de separación prudencial.

10. Establecer requisitos obligatorios de desempeño para las empresas europeas que operan en México y para las empresas mexicanas que operan en la UE.
11. Definir "proveedor de servicios" como persona natural o jurídica con actividades económicas reales y verificables en el país anfitrión.
12. Determinar con cautela el establecimiento de servicios de asesoría en materia de impuestos transfronterizos para detener la "enfermedad de Papeles Panamá".
13. Establecer disposiciones relativas a la investigación y enjuiciamiento de los flujos financieros ilícitos, incluidos los planes de lavado de capitales basados en el comercio y los precios de transferencias.
14. Dar forma cuidadosa a las disposiciones en materia de transparencia, de manera que el acuerdo no cree un derecho de facto para que los grupos de presión y el sector financiero comentan e influyan sobre cualquier propuesta de reglamento financiero para sus fines privados.
15. Suprimir cualquier cláusula de congelación (standstill) para la regulación nacional.
16. Excluir el ICS (Sistema del Corte —o Tribunal— de Inversores) y formas similares de solución de controversias entre inversores y estados.
17. Excluir las disposiciones de TISA (Acuerdo de Comercio de Servicios) y abstenerse de introducir un TISA Plus como parte del acuerdo.