

### CAPÍTULO III

#### RELACIÓN COMERCIAL EUROPA – MEXICO

Claudio X. González, predijo en 1991 que, con la unión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y el Comercio en 1986, “la habilidad de México para competir con la Comunidad Económica Europea, con Europa Oriental, Japón y Asia del Sureste, reside en enfatizar el Acuerdo de Libre Comercio y su capacidad de crecer a través de una economía abierta y orientada hacia el mercado” (González, 1991: 41). Como ya se comprobó en el capítulo pasado, México representa una gran oportunidad para la inversión tanto doméstica como extranjera y se está convirtiendo rápidamente en un importante socio para el crecimiento.

La Unión Europea es una familia de 25 países democráticos, con una población de aproximadamente 450 millones de habitantes que representan el mayor bloque comercial del mundo y uno de los más fuertes económicamente. Su mercado es amplísimo y una gran cantidad de las empresas multinacionales son de origen europeo. Para México, la nueva relación con la Unión Europea tiene una gran importancia, pues es una oportunidad para diversificar las relaciones exteriores en todos los ámbitos: político, económico y social. Así lo ha reconocido la Secretaría de Relaciones Exteriores desde la década pasada: “como protagonista del proceso de integración regional más exitoso y avanzado de la historia, la UE ha sido el motor de algunas de las principales transformaciones del sistema internacional y con toda seguridad desempeñará un papel central en la determinación de la nueva arquitectura global. Así como su experiencia nos interesa, su amistad nos enriquece. Por ello buscamos una relación más cercana” (Gurría, 1997: *Prólogo iii*).

Para lograr tener una mayor participación en el escenario de la creciente globalización, México inició a finales de la década de los 80 una serie de reformas estructurales y una estrategia de liberalización y diversificación de sus lazos de cooperación, diálogo y entendimiento con el exterior. “Es en este marco que se inscribe la importancia de la relación de México con la Unión Europea como pieza clave para lograr un balance de nuestros vínculos productivos, financieros y políticos con el mundo, así como un fortalecimiento de nuestro país en el sistema internacional” (Carrillo, 2000: 27).

### **3.1- Antecedentes**

Europa se empezó a preocupar más por sus relaciones exteriores después de haber experimentado algunos años de paz, posteriores a la Segunda Guerra Mundial. “Hoy en día la Unión Europea ha logrado ya medio siglo de estabilidad paz y prosperidad, se ha unificado, ha logrado lanzar la moneda única europea y ha consolidado la voz de Europa en el mundo” (<http://europa.eu.int>) . Actualmente, y desde hace algunas décadas, México entró en la agenda internacional de Europa así como Europa entró en la mexicana.

Jacques Lecomte menciona que, hasta antes de 1997 que es cuando se firma el Acuerdo Global, el cual se explicará más adelante, las relaciones entre la UE y México se pueden dividir en tres etapas:

El desarrollo de las relaciones entre la Comunidad Económica Europea (la CEE, que ha pasado a llamarse UE) y México puede dividirse en tres etapas.

- La primera comprendería desde el establecimiento de relaciones diplomáticas –que tuvo lugar con la presentación de credenciales del Embajador mexicano, Primo Villa Michel, ante la Comunidad Económica

Europea (CEE) el 14 de marzo de 1961-, hasta la firma del primer Acuerdo de Cooperación, el 15 de julio de 1975.

- La segunda iría desde la entrada en vigor del Acuerdo de Cooperación, el 1 de noviembre de 1975, hasta el 26 de abril de 1991, fecha en la que se firmó un segundo Acuerdo de Cooperación entre la UE y México.

- La tercera y última etapa podría decirse que empezó el 2 de mayo de 1995, fecha de la Declaración Conjunta Solemne en la que se declara la intención de negociar un tercer acuerdo de cooperación, para culminar con la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global), el 23 de julio de 1997 (Lecomte, 1997: 7).

Antes de estos avances de cooperación bilateral, las relaciones exteriores entre México y Europa eran muy poco significativas. “En 1960, año en que se establecieron relaciones diplomáticas entre México y los nueve miembros de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), la presencia de Europa en este país era virtualmente inexistente y el desarrollo de una política europea coherente hacia América Latina se encontraba en sus primeras fases.”(Grabendorff, 1997: *Prefacio vii*). En la década de los 60 no hubo iniciativas para estrechar lazos bilaterales: “la política de la CEE en materia de cooperación para el desarrollo estuvo en gran medida condicionada por las prioridades externas tradicionales de sus Estados miembros, es decir, las antiguas colonias africanas”(Lecomte, 1997: 7).

“El primer acuerdo Marco de Cooperación entre México y la entonces Comunidad Económica Europea data de 1975. Sin embargo, este instrumento que buscaba promover el fortalecimiento de los lazos comerciales entre ambas partes, no supo aprovechar plenamente el amplio potencial para nuestro intercambio” (Carrillo, 2000: 27). Desde la firma de este primer acuerdo bilateral de cooperación en 1975, la evolución de la relación entre la UE y México ejemplifica claramente los importantes avances logrados en los últimos 30 años en los vínculos entre Europa y el conjunto de América Latina. “Además de la intensificación de los flujos de comercio e inversiones

entre ambas partes, han cobrado mayor relevancia la cooperación económica y el diálogo político” (Grabendorff, 1997: *Prefacio vii*).

Se puede decir que la apertura económica mexicana actual precede a la década de los 80, cuando la apertura en México era prácticamente inexistente. “No es de extrañar que la IED a principios de los ochenta no se viera con buenos ojos y Edgar Ortiz incluso agregara que en ese entonces se calificó la actitud mexicana frente a la IED de xenófoba y las empresas multinacionales fueran consideradas como *mecanismos de dominación del capital internacional*” (Ramírez, 2002. [www.tdx.cesca.es](http://www.tdx.cesca.es)). Históricamente, México tuvo una actitud de reserva hacia la inversión de origen extranjero: “el inicio de las reformas, y el creciente interés por promover mayores flujos de IED estimuló a las autoridades mexicanas a reinterpretar y liberalizar el marco legal sobre inversiones” (Chacón, 1997: 156).

Es durante la década de los 80 cuando se incrementaron los contactos bilaterales de México con los países miembros de la Unión Europea: “pese a que es en definitiva durante el sexenio 1982-1988 (presidencia de Miguel de la Madrid) cuando la economía mexicana inicia el viraje definitivo hacia una economía más liberal, es en el siguiente período 1988-1994 (presidencia de Salinas), donde se llevan a cabo las reformas más profundas y aceleradas. Con el TLCAN México alcanza las cotas más altas en su proceso de liberalización comercial y en el trato a la IED” (Ramírez, 2002. [www.tdx.cesca.es](http://www.tdx.cesca.es)).

Esta apertura en el sexenio de Carlos Salinas alcanzó también a tratados y acuerdos con la Unión Europea “con el objetivo de revisar el acuerdo de 1975 , se incrementan las relaciones entre México y la UE que culminaron el 26 de Abril de 1991 con la firma, en Luxemburgo, del Acuerdo Marco de Cooperación Comercial, Económica, Científico-Técnica y Financiera. Este renovado interés por establecer una

nueva relación sobre bases más firmes se concretó el 2 de mayo de 1995, mediante la formalización de una Declaración Conjunta Solemne, en la que México y la UE expresaron su voluntad por intensificar sus relaciones económico-políticas e impulsar la cooperación. A partir de esa fecha, se iniciaron las negociaciones que permitieron que el 8 de diciembre de 1997 se firmaran el Acuerdo Global, el Acuerdo Interino, y el Acta Final, documentos que integran el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea. El 23 de marzo del 2000 el presidente Ernesto Zedillo asistió a la ceremonia de la firma de la Declaración de Lisboa y del Acuerdo comercial entre México y la Unión Europea estableciendo así una nueva etapa en las relaciones de nuestro país con el bloque de la Europa unificada” (Carrillo, 2000: 27).

De 1995 a 1999, la evolución del comercio de México con el bloque europeo fue poco dinámica después de haber estado creciendo. “Para 1997, después de haber sido el primer lugar por muchos años, nuestro país descendió al cuarto lugar de proveedores latinoamericanos de la Unión Europea, después de Brasil, Argentina y Chile. La contribución de la Unión Europea en el comercio total de México se redujo considerablemente, llegando a representar en 1999 sólo 6.6 por ciento. La causa principal de esta desaceleración se debió a la falta de un marco legal que promoviera de manera efectiva los vínculos comerciales entre la UE y México” (*ibidem*: 29). Con la entrada del acuerdo de libre comercio en 2000, las cifras fueron más alentadoras, ya que se vio un notorio incremento de actividad comercial con la Unión Europea.

En materia de inversión extranjera, “entre 1994 y 1997, los Países Bajos, Alemania, el Reino Unido, Francia y España en conjunto y por orden de importancia, aportaron el 93.3% de la IED de la UE. Las inversiones se centraron sobre todo en el sector manufacturero. Aunque el volumen de inversión se vio afectado por la crisis del

peso, no todos los países y sectores acusaron los mismos efectos; España y el Reino Unido redujeron sus inversiones, mientras que Bélgica, Alemania y Francia las incrementaron de manera significativa en el período 1995-1996” (Lecomte, 1997: 19).

Se puede concluir que paulatinamente México ha aumentado la relación comercial con Europa, incrementando así tanto el comercio como la inversión extranjera directa. Hoy en día, España es el principal inversor, (ver Anexos: Tabla 5) lo que indica la manera en que hasta el día de hoy, muy a pesar de la devaluación del peso, Europa está crecientemente interesada en México. Con el Acuerdo de Libre Comercio entre México y la UE se abrieron puertas al comercio bilateral, y, como se explicó anteriormente, una situación favorecedora al comercio favorece también la entrada de capital extranjero.

La insistencia mexicana por firmar un nuevo acuerdo para liberalizar el comercio de bienes y servicios, ampliar e incrementar la cooperación y profundizar el diálogo político puede tener diversos beneficios:

- Como en todos los acuerdos comerciales, primordialmente se busca crear un escenario favorable, en el cual se eliminen todos aquellos factores que pudieran provocar incertidumbre entre los empresarios e inversionistas. La eliminación de trabas al comercio y la inversión permitirá incrementar la competitividad de ambos lados del Atlántico.
- En materia comercial se esperaría que los intercambios bilaterales aumentaran de forma equilibrada mediante la reducción de las barreras al comercio. Esto a su vez permitiría una mayor diversificación de los mercados de exportación lo que disminuiría la dependencia de Estados Unidos. Asimismo, ayudaría a revertir la tendencia deficitaria del comercio bilateral anteriormente expuesta (Chacón, 1997:168).

El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM para algunos autores) proporciona al país uno de los accesos más amplios y ambiciosos que haya negociado la Europa unificada en la materia.

### **3.2 – Relación económica y tratados entre la Unión Europea y México: situación actual**

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea entró en vigor en julio del 2000, y es la parte comercial del ya mencionado Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México. Como se vio en el capítulo pasado, este tratado trajo un incremento de movimientos comerciales entre México y Europa. Sergio Gómez Lora, consultor del Banco Interamericano del Desarrollo (BID) afirmó que “el acuerdo representó una gran ventaja para las empresas europeas, ya que pueden invertir en México pues la ausencia de un acuerdo con la Unión Europea significaba un privilegio a la relación comercial y económica de México con sus socios de América del Norte.” (www.iadb.org). El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México representa uno de los primeros esfuerzos en crear oportunidades para entablar lazos entre América Latina y Europa, pues, como explica Gómez Lora, “tan pronto se firmó el tratado con México, Chile pactó un tratado similar y el MERCOSUR inició relaciones con la Unión Europea”(ibidem).

Adicionalmente al TLCUEM, México ha firmado acuerdos con 13 países de la Unión Europea para promover la inversión, y, como se explicará más adelante, hay organismos y programas específicos para ello. “Es el Artículo 15 del Acuerdo Global sobre Fomento a las Inversiones el que establece entre otras cosas que: *Las Partes contribuirán a establecer condiciones atractivas y estables para las inversiones recíprocas*; y que esta cooperación se traducirá entre *otras cosas*, en lo siguiente: *apoyo al desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las Partes, en caso necesario mediante la celebración entre los Estados miembros y México de acuerdos de*

*promoción y de protección a las inversiones y de acuerdos destinados a evitar la doble imposición*” (Pérez Rocha. [www.equipopueblo.org.mx](http://www.equipopueblo.org.mx)). El gobierno mexicano explica que ha firmado estos acuerdos (Acuerdos para la Protección y Promoción Recíproca para las Inversiones), además de por el beneficio comercial que éstos implican, con el importante propósito de crear empleos.

México es un socio de particular importancia para la UE: es una de las economías más dinámicas de América Latina, es miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), del Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) y del TLCAN. “Gracias a sus privilegiadas relaciones político-económicas, México constituye una interesante vía de acceso a otros mercados latinoamericanos y de la Cuenca del Pacífico” (Marín, 1997: *Prólogo v*).

También es importante mencionar que, a partir de 2000, con el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, “nuestro país quedó en una posición estratégica privilegiada al lograr ser el único país junto con Israel en tener un acuerdo con los dos bloques comerciales más importantes en la actualidad: América del Norte y la Unión Europea” (Carrillo, 2000: 30). Además, hay que recordar que las relaciones con la Unión Europea llevarían a México a una diversificación provechosa. Por su parte, “la UE comienza a mostrarse genuinamente interesada en términos geopolíticos en fortalecer sus relaciones con nuestro país, interés que, a su vez, está relacionado con el enorme potencial de México y América Latina con miras al siglo XXI y con la actitud pionera de México en las relaciones económicas y políticas con sus vecinos del hemisferio” (Gurría, 1997: *Prólogo iii*).

La Delegación de la Comisión Europea en México es la institución más importante de la Unión Europea en México y, como su nombre lo dice, está encargada de todos los asuntos europeos en este país y ha promocionado organismos y programas

para desarrollar su objetivo. En su presentación, expresa que “deseosos de reforzar y desarrollar las relaciones amistosas, políticas, económicas y de cooperación que existen entre México y los países que conforman la Unión Europea, se firmó el 16 de septiembre de 1988 en la ciudad de Bruselas Bélgica, un Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comisión de las Comunidades Europeas relativo al establecimiento de una Delegación de la Comisión, con personalidad jurídica propia. Tras el intercambio de notificaciones previsto, finalmente el 4 de abril de 1989 el presidente Salinas promulgó el decreto correspondiente para su debida observancia.” (www.delmex.cec.eu.int)

Tal documento también señala que las funciones de la Delegación son, entre otras: “Informar al Gobierno Mexicano acerca de la política de la Unión Europea; Reforzar el diálogo entre la UE y México en temas de interés mutuo; crear un marco favorable para la liberalización comercial; Intensificar la cooperación económico-empresarial, medioambiental, industrial y tecnológica; Sensibilizar al público en general acerca de la UE; Informar a la comisión Europea acerca de los acontecimientos políticos y económicos del país e Informar a la sociedad civil mexicana acerca de los múltiples ámbitos de acción de la Unión Europea en México”(ibidem).

México y la Unión Europea rigen su relación bilateral con base en el ya mencionado Acuerdo de concertación Política, Asociación Económica y Cooperación (también llamado Acuerdo Global). Dicho acuerdo se ha centrado también en la intensidad histórica y cultural de los lazos que unen a ambas partes, así como su énfasis en el respeto a los derechos humanos, tema que queda plasmado en el Artículo 1 del acuerdo, como un lugar central en la relación bilateral.

La Unión Europea cuenta con 10 nuevos estados miembros a partir del 1º de mayo del 2004, que también reiteraron sus responsabilidades y compromisos a nivel

global, comprometiéndose a acatar los principios y estatutos de la UE. Algunos de estos 10 nuevos estados son repúblicas exsoviéticas que, gracias al TLCUEM, ahora son socios comerciales de México también. El diálogo político en el marco del Acuerdo antes mencionado ha alcanzado un nivel muy satisfactorio: “el diálogo entre la UE y México ha impulsado las relaciones políticas a nivel bilateral y multilateral. Ambas partes se han consolidado como socios, y la sociedad es más fuerte que nunca” (*ibidem*).

En términos de cobertura, el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y México es muy amplio; entre otras cosas, los principios básicos incluyen, de acuerdo con las medidas recogidas en las decisiones del Consejo Conjunto:

- La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios.
- La liberalización de la inversión y pagos relacionados.
- La apertura de los mercados de contratación pública de las partes.
- La protección de los derechos de propiedad intelectual.
- La cooperación en materia de competencia.
- El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias (*ibidem*).

El cambio en cifras con la entrada del acuerdo de libre comercio fue casi inmediato y muy notorio. La UE abrió su mercado a México muy rápidamente: “Se eliminaron los aranceles para el 82% de las mercancías mexicanas en julio del 2000 y sucesivamente se liberalizaron todos los productos industriales a partir del 1 de enero del 2003. México por su parte, ya desde el 1 de julio del 2000 no aplica aranceles a la mitad de los productos industriales europeos”(*ibidem*).

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación – el Acuerdo Global – que entró en vigor en el año 2000, constituye el marco legal de las relaciones entre México y la Unión Europea y sobre éste se funda el Acuerdo de Libre

Comercio. Ya hemos visto cómo se llegó hasta este acuerdo, para hoy en día eliminar aranceles y favorecer el Comercio Internacional.

### **3.2.1- Iniciativas Europeas y Mexicanas para la promoción de inversiones**

En las últimas dos décadas especialmente se han desarrollado múltiples actividades de fomento de las relaciones económicas entre ambas partes. El crecimiento de los flujos de IED europea hacia México ha contado con el apoyo de algunos programas comunitarios específicos, entre los que sobresalen los que se mencionan a continuación.

- Entre los más importantes se encuentra el EuroCentro Nafin-México, que se define como “una oficina de cooperación económica cofinanciada por la Comisión Europea y la Banca de Desarrollo Nacional Financiera. El EuroCentro Nafin-México ofrece a las pequeñas y medianas empresas un servicio de internacionalización para concretar negocios con empresas de otras regiones. Se facilitan sus relaciones interempresariales en materia de alianzas estratégicas a través de los Programas Europeos de cooperación y Asistencia Técnica” ([www.eurocentro.org.mx](http://www.eurocentro.org.mx)). El EuroCentro Nafin-México se centra en la inversión extranjera, promoviendo la entrada de capital europeo al país. “Fomenta la conversión de Plantas Piloto y la aportación de capital para crear o modernizar empresas conjuntas y formación de expertos. Además, a los empresarios se les da acceso a banco de datos para poner en contacto a socios potenciales entre México y Europa” ([www.edomexico.gob.mx](http://www.edomexico.gob.mx)).
- El programa AL-Invest es un programa de cooperación empresarial y promoción de inversiones entre América Latina y la UE, y en el sitio oficial de Internet se

define como “una red de operadores de Europa y América Latina que cooperan en la organización de encuentros (también conocidos como *encuentros sectoriales*) entre empresas activas del mismo sector a los dos lados del Atlántico” (<http://europa.eu.int>). Este programa fue lanzado en 1993 por la Comisión Europea y la página oficial afirma también que los resultados para el día de hoy han sido más que satisfactorios, beneficiando empresas de ambos continentes. “AL-Invest promueve y financia relaciones empresariales directas gracias a su extensa red de operadores” (Pérez, 1997: 127). Uno de los principales objetivos de este programa es contribuir a la internacionalización de las empresas de las dos regiones, incitando a las pequeñas y medianas empresas (PyMES) europeas a invertir en la modernización tecnológica de las PyMES latinoamericanas que así lo requieran.

- El *European Community Investment Partner* (ECIP) es el nombre un programa cuya traducción sería “Socios de Inversión con la Comunidad Europea”. “Entre 1989 y 1991, el programa se aplicó de forma experimental y para 1992 entró en acción” (Chacón, 1997: 163). Las instituciones financieras, cámaras de comercio, asociaciones profesionales, organismos públicos o empresas individuales pueden acceder al apoyo financiero de este instrumento. Su definición dicta que “es un instrumento financiero que facilita la creación de empresas conjuntas entre las empresas de la Comunidad y las empresas de los países de Latinoamérica, Asia, región mediterránea y más recientemente Sudáfrica con el objetivo de incentivar a las PyME para la creación de empresas conjuntas transnacionales en el interior de la Comunidad” ([www.dicoruna.es](http://www.dicoruna.es)). Además de ejercer una influencia positiva sobre el empleo y crecimiento económico, “el ECIP tiene el objetivo de promover las IED de Europa, fomentar

la transferencia de tecnología y facilitar el acceso de empresas locales a los mercados internacionales. México es el principal beneficiario, concentrando cerca del 10% de los proyectos y de los montos financiados por este programa a nivel mundial” (Pérez, 1997: 127).

- El programa *Business Cooperation Network* (BC-Net) se basa en una red informatizada de intercambio de datos empresariales. “Business Cooperation Network permite comunicar entre sí a unos 400 asesores de empresa repartidos por todo el territorio comunitario y por el mundo entero” ([www.dicoruna.es](http://www.dicoruna.es)). “BC-Net facilita la comunicación entre compañías de ambas regiones y con ello la creación de asociaciones comerciales, tecnológicas o de inversión. En México, el BC-Net es administrado por la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra)” (Pérez, 1997: 128).
- El Banco Europeo de Inversiones (BEI) es una institución que ha financiado proyectos en los países de América Latina, su objetivo es “contribuir a la integración, desarrollo balanceado y cohesión social y económica entre los países involucrados, proveyendo de financiamientos a largo plazo para la inversión extranjera de países de la Unión Europea”(www.eib.eu.int). El BEI ha financiado proyectos en Latinoamérica desde 1993, y es tal su importancia que “se ha constituido en la principal iniciativa comunitaria para la promoción de inversiones europeas en la región” (Pérez, 1997: 128).
- La Asociación de Cámaras de Comercio e Industria de Países de la Unión Europea en México (EUROCAM) fue creada oficialmente el 11 de noviembre de 1993 y tiene por objeto promover e impulsar la inversión y el comercio entre ambas regiones. “Es un instrumento de consulta e información sobre oportunidades de negocios que ha organizado diversas actividades de promoción

del comercio y la inversión en México. La EUROCAM así mismo ha preparado una *Guía para exportar a la Unión Europea* y una *Guía para el inversor europeo en México*” (Chacón, 1997: 161).

- El Programa de Apoyo a las Exportaciones Mexicanas (PAEM) fue creado en 1995 para ayudar a sobrellevar los problemas causados por el déficit comercial mexicano con la UE y el impacto de la crisis financiera de diciembre de 1994. Mediante este programa, “la Comisión Europea envía expertos para crear proyectos de apoyo y promoción de las exportaciones mexicanas hacia la UE” ([www.edomexico.gob.mx](http://www.edomexico.gob.mx)). De acuerdo con la descripción de Mario Chacón, jefe de la Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales de la SRE, “su objetivo es promover las exportaciones mexicanas hacia la UE, con énfasis en los sectores horticultural, agroindustrial, pesca, materiales de construcción y vidrio” (Chacón, 1997: 162). El programa es coadministrado y financiado por BANCOMEXT, la SECOFI, la Comisión Europea y el Gobierno Mexicano.

Como se vio a lo largo de éste apartado, ha sido favorable tanto para México como para Europa el abrirse bilateralmente al comercio por las ganancias reportadas en empresas mexicanas exportadoras. Además, para Europa, México es un mercado atractivo a la inversión y México se ve beneficiado de ésta inversión en materia de empleos, como se comprobará más adelante. Si no se reportaran beneficios económicos no habría todos estos programas de apoyo al intercambio económico y al incremento de la relación comercial. Cuatro años han pasado desde la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y México y, aunque éste acuerdo es lo de mayor relevancia en materia comercial bilateral, no se pueden dejar de tomar en cuenta que todos los

programas de cooperación anteriormente mencionados representan también esfuerzos por enfatizar esta relación comercial para la obtención de buenos resultados. El balance es positivo, tanto en lo que se refiere a cifras de intercambio comercial y de inversión como en lo que concierne a la intensificación del diálogo institucional en materia comercial. Económicamente hablando, los analistas citados han afirmado que tanto México como Europa se benefician de ser socios comerciales. Sin embargo, así como hay programas que buscan alentar las inversiones y el comercio bilateralmente entre Europa y México, hay políticas que pueden entorpecer el comercio, y hay analistas que afirman que este intercambio y la apertura a la inversión extranjera no implican únicamente beneficios para México, lo que se analizará en el siguiente apartado.

### **3.3 – Políticas desfavorecedoras al intercambio comercial entre la Unión Europea y México**

Es pertinente mencionar que una de las dimensiones más sensibles de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina ha sido el sector agrícola. “En el caso de México, a pesar de ser una parte menor de sus intercambios, se han producido dificultades similares a las experimentadas por otros países latinoamericanos, y hemos presentado una balanza comercial tradicionalmente deficitaria para México en una proporción de más de dos a uno” (Chacón, 1997: 154). Comercialmente hablando, un gran obstáculo que enfrenta México son las preferencias que la Unión Europea otorga a los países que en el pasado fueron colonias de los principales miembros de la Unión. “A las exportaciones de limón mexicano se les imponía un arancel del 13 por ciento, mientras que las del plátano fueron eliminadas al optar la UE por dar cuotas preferenciales a los países africanos” (Rozo. [www.rmalc.org.mx](http://www.rmalc.org.mx)). Es necesario recordar

que, además, el tópico del sector agrícola es motivo de debate nacional y el Congreso ha reconocido que una reforma es necesaria para elevar las ganancias en este sector. En materia de comercio exterior, México no es competitivo agrícola hablando.

Sergio Lora señala que la disparidad de economías entre las potencias de la Unión Europea (la desigualdad que presentan) no puede dar una relación de “ganoganas” a la hora de la inversión o del intercambio comercial. Lora afirma que “los exportadores mexicanos no conocen bien el mercado europeo y muchas decisiones tomadas por multinacionales en México, en lugar de ser tomadas en éste país, son tomadas en sus sedes principales en el extranjero y por tanto no se aprovechan las ventajas comparativas ofrecidas a las oficinas en México” (Lora, [www.iadb.org](http://www.iadb.org)).

Es pertinente mencionar en este apartado que el Acuerdo Global, muy a pesar de ser defensor de los Derechos Humanos, no señala cláusulas específicas sobre las condiciones y garantías de trabajo que las multinacionales inversoras en México deben ofrecer. “Una declaración conjunta de las centrales obreras CIOSL (Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres) y la CTM (Confederación de Trabajadores de México) advierte claramente que en el Acuerdo Global no se hace ninguna referencia específica a las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas” (Pérez. [www.equipopueblo.org.mx](http://www.equipopueblo.org.mx)). Es por eso que, como se explica más adelante, éstas organizaciones han exhortado a las autoridades involucradas a que, basados en la Cláusula Democrática (Artículo 1 del Acuerdo Global que habla sobre el respeto a los Derechos Humanos) y basados en el artículo 36 que estipula que “las partes deben reconocer la importancia de armonizar el desarrollo económico y social” (*ibidem*), se hagan cláusulas específicas que obliguen a las multinacionales a dar garantías a sus trabajadores como subsidiaridad, no discriminación por motivos de raza o clase social, compromiso que pugna por una

mejora de los niveles de vida de los trabajadores, definición de salarios dignos, la creación de un Fondo Social para promover oportunidades de empleo, etcétera. Asimismo, las cláusulas sociales y ambientales deben esclarecerse en el TLCUEM sobre las empresas multinacionales más que en los Estados. Para algunos analistas, es criticable la velocidad con la cual se dio la negociación del tratado y la forma atropellada en la cual se terminó. “Tal parecería que fue mas importante que el Acuerdo se oficializara y entrara en vigor durante la administración de Zedillo que tener un buen acuerdo a favor de los productores mexicanos” (Rozo, [www.rmalc.org.mx](http://www.rmalc.org.mx)). En este contexto se pueden entender las posturas de las ONG y de las confederaciones antes mencionadas de que el TLCUEM no observaba artículos específicos para un desarrollo justo y sustentable de México. Con respecto a este punto, es pertinente y justo que las cláusulas del Acuerdo Global especifiquen los derechos de los trabajadores y obligaciones de las multinacionales.

Más del 60% del comercio de la UE se realiza entre sus miembros. Siempre hay oportunidad para México, ya que, como se ha mencionado, se encuentra en posición estratégica y favorable al comercio con los dos más importantes bloques comerciales. Sin embargo, las mayores ventajas en el incremento de relación comercial entre dos estados se dan cuando los estados tienen economías más o menos iguales.

Tomando en cuenta que de entrada se tienen este “contra” para el comercio mexicano con la Unión Europea, se requiere de un empeño particular que va más allá de la firma de acuerdos oficiales. Es aquí donde entran los organismos de promoción del comercio y promoción a la inversión. En el siguiente apartado se analizarán las desventajas que para algunos analistas representa que las potencias vengán a invertir a nuestro países.

### 3.3.1- Desventajas encontradas por algunos analistas a la IED

Ya se había explicado que para algunos expertos, el problema de las malas condiciones en que puedan trabajar las empresas multinacionales o de manufactura es primordial, sin embargo, hay problemas que no solamente pueden ser causa de las políticas tomadas por una empresa en el país anfitrión. Se dan muchos casos donde el país inversor *acarrea* de alguna manera con sus problemas hacia el país donde está invirtiendo. Países como Francia y España han enfrentado dificultades en el manejo del desempleo en su país. Por tanto, en lo primero que algunas empresas reducen costos es en sus filiales extranjeras. Como ejemplo, se puede mencionar el caso de Volkswagen de México y sus constantes amenazas de dejar de producir en México, lo cual origina temor entre su población empleada. El tener como *segura* una entrada de dinero proveniente de la IED es un problema, pues “el inversionista extranjero puede retirar fuertes sumas de divisas de un país en forma repentina y no gradual; ello de acuerdo con su magnitud y puede causar problemas laborales de consideración con la consiguiente disminución de la demanda de artículos de consumo que ello ocasiona” (González, 1968: 46).

Algunos analistas han señalado que México depende cada vez más del sector externo. “El que México dependa tanto de economías extranjeras tiene consecuencias negativas sobre la ampliación de su mercado interno” (Pérez, 1997: 129). En esta tesis se hace una propuesta para liberar a México de la dependencia estadounidense, pero ello no implica refugiarse y voltear todas las expectativas hacia Europa, pues se caería en otra dependencia.

Para Pedro González, del Departamento de Estudios Económicos, “la Inversión externa puede en ocasiones, inconsciente o deliberadamente, concentrarse en renglones

vitales de la economía de un país (por ejemplo: servicios de energía eléctrica, producción de combustibles, muelles, transporte pesado, comunicaciones, financiamiento, seguros, etc); en cuyo caso está en posición de influir a su arbitrio en el proceso económico interno. Es de tal importancia este inconveniente que se han visto casos en que poderosas empresas extranjeras han llegado a tener un control virtual de la economía de un país con la consiguiente pérdida o merma de su independencia para las decisiones políticas” (González, 1968: 44) Lo ilustrado anteriormente tiene que ver con lo que ya se había expuesto sobre la fortaleza e influencia que algunas multinacionales pueden tener en algunos estados con regulaciones débiles. Es por eso que, como se ha insistido a lo largo de ésta tesis, se propone una rigurosa regulación y especificación de las obligaciones de las empresas que se instalan en México.

En este apartado pudimos ver unas pocas desventajas de la inversión europea en México y las desventajas que también algunos analistas encuentran a la creciente apertura mexicana al comercio. Se hizo énfasis en que no hay que dejarse “cegar” unilateralmente a una sola posición. Hablando de economía mundial y, más aún, buscando una solución a un mal económico, no hay tal cosa como una “propuesta perfecta”. En este caso, tanto el abrirse a una actitud neoliberal como cerrarse tendrá su lado malo. En materia de comercio exterior y relaciones internacionales, como se ha observado a lo largo de esta investigación, no hay cosa perfecta, o algo como una medida ausente de efectos secundarios. Así como la IED y la apertura al comercio trae sus ventajas, también hay desventajas. Sin embargo, como la experiencia mexicana indica, el cerrarse al comercio trajo malas consecuencias a la economía. (años después de haber tomado el modelo de sustitución de importaciones). En esta tesis nos incumbe el asunto de si este incremento de relación comercial creciente es de ayuda para la creación de empleos y si estos empleos generados evitarían el grave fenómeno

migratorio mexicano. Para reflexionar sobre este fenómeno, a continuación, se analizará la inversión de las tres potencias más adentradas económicamente en México, y su impacto en la creación de empleos.

### **3.4 – Inversión alemana en México y su impacto en el empleo mexicano**

En el grupo de los países latinoamericanos, México ocupa uno de los lugares más importantes dentro de la agenda de política exterior de Alemania. “Para México, Alemania es un país clave dentro de la Unión Europea, y por eso busca actualmente una relación de tipo estratégica, que complemente a las relaciones tradicionalmente más cercanas con otros países de Europa Occidental” ([www.embamex.de](http://www.embamex.de)). Como cualquier país de la Unión Europea, Alemania aprecia la ubicación estratégica de México como bisagra política y económica entre Norte y Sudamérica.

Según datos oficiales de la Secretaría de Economía, “al mes de marzo del 2004 se contaba con el registro de 867 sociedades con participación alemana en su capital social; esto implica el 3% del total de sociedades con IED registradas en México (29,229). Entre enero de 1999 y marzo de 2004, las empresas con capital alemán realizaron inversiones por 1,897 mdd, lo cual es el 8.4% de la inversión aportada por los países de la Unión Europea” ([www.economía.gob.mx](http://www.economía.gob.mx)).

Entre otras empresas alemanas instaladas en el país, está Krupp de México, empresa de diversos ramos industriales que tiene plantas en México; AGFA Productos Fotográficos; Siemens petroquímica con plantas en el Golfo de México; Bayer Farmacéutica; Kärcher; HOECHST; Allianz Mexico; BASF Mexicana SA de CV, de productos químicos con mínimo siete plantas en el país; BDF; BMW; Bosch Farmacéutica; Braun; BUHLER; GUMMI WERCKE AG, empresa instalada en México

y proveedora de Volkswagen; DAIMLER BENZ; DRACOGO; Elba-Werk; Electro-Optica; Fischer Mexicana; Grammer Mexicana proveedor de VW; Henkel Mexicana; Keiper de México; Kostal Mexicana; Lufthansa Cargo; Lunkomex proveedor de VW; Osram; Wella de Cosméticos que maquila en México; SACHS México; Farmacéutica Schering Mexicana; Thyssen y, por supuesto, Volkswagen ([www.embamex.de](http://www.embamex.de)). Es importante mencionar que gran parte de estas empresas alemanas tienen un porcentaje de asociación con empresas mexicanas.

Se debe fomentar el comercio con este país, al igual que con todos los de Europa, como se ha insistido a lo largo de la tesis. Tan solo con este 3% de las inversiones Alemania se generan significativas cantidades de puestos laborales. Tal cifra aumentaría considerablemente al aumentar la inversión.

#### 3.4.1 – El caso de Volkswagen de México

En cuanto a las ramas económicas receptoras de la inversión alemana la principal fue la Industria Automotriz (ver anexos: Tabla 7). Aquí se hablará de la empresa automotriz exportadora más grande de México, pues no sólo es importante la cantidad de empleos que genera sino que indirectamente es también de las principales generadoras de empleos al menos para la zona conurbada de Puebla. Sin lugar a dudas, Volkswagen de México, ubicada en Puebla, es la firma alemana automotriz más importante en el país y su presencia ha posibilitado el desarrollo de proveedores. “VWM es una Sociedad Anónima 100% propiedad del corporativo VW AG. En 1962 abrió la Planta Promotora Mexicana de Automóviles (Promexa) en Xalostotlán, Estado de México para dedicarse al armado de automóviles (aproximadamente 75 diarios y generaba 2100 empleos). En 1965 inicia la construcción de su complejo productivo en Puebla, que es inaugurado en

1968. Actualmente produce por día alrededor de 800 automóviles, y cientos de motores y otras autopartes, dando ocupación a más de 15000 personas”(www.univ-evry.fr). Esta empresa es merecedora de tener una mención especial por la cantidad de capital que maneja.

Volkswagen es la empresa alemana que más produce empleos en México, pues no sólo la misma empresa necesita directamente de trabajadores, sino que otras plantas de producción han sido atraídas a nuestro país (principalmente al área conurbada de Puebla) con el objetivo de proveer a Volkswagen.

Volkswagen aprovecha a México como una plataforma exportadora: una parte de los automóviles producidos en nuestro país se quedan para abastecer el mercado mexicano y otra parte se exporta a todo el mundo. “Un caso interesante es la *Volkswagen*, con su gran planta de producción de vehículos en territorio mexicano (Puebla de los Ángeles) con el fin de aumentar su capacidad exportadora, principalmente al mercado de Estados Unidos” (Pérez, 1997: 128). De acuerdo con el informe anual de Volkswagen (VW) , las ventas realizadas en EU y Canadá en 1997 crecieron en un 18.2%, sin embargo, en el 2002 no fue así. “La VW tuvo una fuerte caída de sus ventas en Estados Unidos, lo cual afectó sus exportaciones” (Roza, www.rmalc.org.mx).

“En la planta de Volkswagen trabajan 1200 trabajadores sindicalizados, 2050 empleados temporales y 3800 empleados de confianza, para un total de 18450 personas, de acuerdo con cifras proporcionadas por la Secretaría de Trabajo” (www.elsalvador.com). En la planta de Puebla cada proyecto nuevo implica generar nuevos empleos. “Se esperan al menos generar 1500 nuevos empleos para finales del 2004 para la producción de la nueva generación del Jetta” (<http://vw.com.mx>).

Volkswagen tiene más de 150 proveedores, de los cuales la gran mayoría se han instalado en la región industrial de Puebla, con el objetivo de surtir a Volkswagen y tener ventaja en cuanto ahorro logístico por cercanía. Inclusive Volkswagen adaptó a sus instalaciones un parque industrial para sus proveedores inmediatos instalados ahí por esa empresa. Las proveedoras (desde metalúrgicas, eléctricas, químicas e incluso de servicios) implican empleos que indirectamente genera la firma alemana. Esta empresa es la que ha demostrado mayor fuerza para atraer proveedores alemanes hacia México, en su mayoría colindantes a su planta para operar con el sistema “justo a tiempo”. La mayoría de las empresas proveedoras tienen una larga historia de colaboración con los corporativos ensambladores alemanes en su país de origen.

Es pertinente mencionar que sin el corporativo VW de Puebla, otras ensambladoras mucho más pequeñas como BMW y Mercedes (ambas en Estado de México) no hubieran podido atraer a los proveedores comunes por su relativamente pobre producción comparándola con la de Volkswagen de México. La mayoría de las empresas proveedoras tienen como principal cliente a VW Puebla y marginalmente abastecen a BMW y Mercedes Benz.

Como se puede ver y como ya mencionamos, esta empresa merece especial mención pues no sólo directa sino indirectamente es generadora de empleos, atrae inversiones y promueve las exportaciones en México. Las frecuentes huelgas de los últimos años por el sindicato de Volkswagen han puesto a tambalear la seguridad de empleo de los trabajadores de la planta. Afortunadamente, se han llegado a acuerdos. No obstante, el Sindicato de Trabajadores de VW debe encontrar una decisión permanentemente adecuada para ambas partes, pues sería mucho lo que se perdería si una empresa de esta magnitud se fuera de la zona, y mas aún, del país.

### 3.5 – Inversión española en México y su impacto en el empleo mexicano

Hasta mediados del presente año, la inversión española fue la de más entrada en México, como ya se vio en el capítulo anterior. Es de hacer notar que la inversión española dio un avance de 1999 al presente año. Como se aprecia en las tablas 2 a 5, España aumentó su inversión de un 2.1% en 1999 a un gran 50.2% para mediados del presente año<sup>1</sup> (ver anexos: tablas 2 y 5). “De 1999 a marzo del 2004, el 44.2% de la inversión aportada por los países de la Unión Europea fue español y esta inversión fue canalizada al país principalmente al área de servicios y comunicaciones con un 63.1% y 16.8% respectivamente ” (www.economia.gob.mx). Es pertinente mencionar que un 90.9% de la inversión de 1999 a 2004 se dirigió al Distrito Federal.

España se ha comprometido también a ser socio de México y se ha visto que España, así como es el caso de otros países europeos, tiene cierta predilección por sus excolonias. Desde 1994 los flujos de Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) europea hacia América Latina han mostrado una tendencia ascendente. Actualmente, Alemania es el mayor contribuyente europeo de AOD hacia América Latina, sin embargo “algunos de los Estados miembros de la UE han concentrado su AOD en países específicos, tal es el caso de Suecia en Nicaragua; los países Bajos en Costa Rica; Italia en Argentina; Francia y Haití y España en México.” (Pérez, 1997: 135). La AOD dirigida a fomentar la cooperación técnica y cultural ha servido para fortalecer las relaciones económicas y apoyar a las futuras inversiones.

Tal vez se pueda explicar esta creciente inversión española pues varias empresas pertenecientes a Iberoamérica Empresarial decidieron invertir en México: “Representantes de las empresas Grupo Recoletos, uno de los tres grandes grupos de

---

<sup>1</sup> Las cifras pueden variar pues se han visto resultados diferentes de un mes a otro, dependiendo del rezago con que estos datos puedan llegar al RNIE.

prensa de España, la Eléctrica Endesa, Telefónica (operador de telecomunicaciones líder en el mundo de habla hispana y portuguesa) y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria entre otros, después de reunirse con el presidente Vicente Fox para discutirlo, decidieron invertir en el 2003 un aproximado de 850 millones de euros (1000 mdd) en México éste año. Estas empresas forman parte de Iberoamérica Empresarial, un foro de debate sobre cuestiones económicas y empresariales de Iberoamérica” ([www.finanzas.com](http://www.finanzas.com)). Para citar una cifra como ejemplo, la empresa Telefónica en su informe anual de 2003 informó que “la plantilla de Telefónica asciende hoy a 148,288 empleados como grupo consolidado, de los cuales 40% se encuentran en Europa y 60% en Latinoamérica, donde México es el segundo operador de móviles”(www.telefonica.es). Por su parte, BBVA Bancomer apuesta por el mercado hipotecario Mexicano y anuncia la compra de Hipotecaria Nacional. “Hipotecaria Nacional es la mayor entidad hipotecaria privada de México con una cartera de 2150 millones de dólares. La operación de construir alrededor de 20 millones de nuevas viviendas consolida a BBVA Bancomer como líder del mercado hipotecario mexicano. La inversión total de la operación asciende a 4300 millones de pesos; en el 2003 se financiaron 489,000 viviendas y en el 2004 se espera que se complete el 95% de la construcción” ([www.companynewsgroup.com](http://www.companynewsgroup.com)). Esta nueva entidad empezó con 1000 empleados y la cifra va en aumento.

Los casos como los aquí mencionados son frecuentes actualmente. Para que el lector tenga una idea de la magnitud de las empresas entrantes se puede mencionar que además de las empresas de Iberoamérica Empresarial, están presentes otras muchas y muy importantes empresas españolas como Grupo Inditex que es uno de los mayores grupos de moda a escala mundial; Grupo Borges: Mango; Chupa Chups; Coty; Puig Beauty; Sol Meliá; Panda Software; SALVAT farmacéutica; Neck & Neck; Cikautxo, que es una transformadora de caucho proveedor de Volkswagen de Alemania y que

tiene planes próximos de instalarse en México; entre muchos otros ([www.reingex.com](http://www.reingex.com)). De los anteriormente mencionados, Chupa Chups, Coty y Puig Beauty tienen plantas productoras en México y Panda Software tiene delegación en el Distrito Federal.

### **3.6 – Inversión francesa en México y su impacto en el empleo mexicano**

En el último semestre, como se vio el capítulo pasado, Francia no estuvo entre los tres principales inversores en México, sin embargo, desde que se abrieron las fronteras al intercambio comercial y a la inversión extranjera, Francia ha sido un importante inversor y siempre ha estado interesado en la economía mexicana. Según datos de la embajada francesa en México, conviene a México negociar con Francia pues “Francia es la cuarta potencia económica en el mundo, el cuarto exportador mundial de bienes y servicios, el primer país europeo para la captación de IED y el país europeo que recibe el mayor número de turistas extranjeros en el mundo”(www.francia.org.mx). Para citar una cifra se puede afirmar que “tan solo Francia genera alrededor de 90,000 empleos en México por sus inversionistas” (*ibidem*), y reflexionando en esta cifra hay que tomar en consideración que su IED en México es mucho más baja que la de España o Alemania.

Las empresas francesas más importantes que tienen invertido capital en México son, entre otras: Gaz de France asociada con Tractebel; Schneider Electric; Plastic Omnium Environment; Alcatel; Telecom; Gemplus; Ascom; Monetel; en materia electrónica la empresa Thompson tiene más de 15000 empleados en México; Eurocopter; Renault; Peugeot; autopartes como Valeo, Plastic Omnium, Sommer Allibert, Carbone, Lorraine que maquilan en México a Volkswagen; Farmacéuticas como Aventis, Sanofi, Lab.Fabre; Hotelería y Viajes Accor; tiendas de autoservicio como Carrefour que se abastecen de productos mexicanos; Danone que maquila en

México e indirectamente produce empleos; Pernod Ricard; L'oreal; Yves Rocher; Mane; Tefal; Bic que maquila en México desde hace más de una década (*ibidem*).

Como se observa, el número de empleos que estas empresas generan es importante para México, y se propone facilitarles la entrada a éstas multinacionales, siempre y cuando, como ya insistimos, aprendamos de ellas y nosotros mismos generemos nuestros empleos con nuestras empresas.

En este apartado solamente se analizó las inversión Española, Alemana y Francesa, sin embargo, también la inversión Suiza fue significativa en el último semestre. Es pertinente recordar que empresas como Nestle tienen planta en México dando un número de empleos por de más importante en sus distintas ramas (empaques, químicos, saborizantes). “A nivel mundial, Nestlé cuenta con más de 220,000 empleados, de los cuales el 34% está en América Latina. El periodo promedio de servicio de los empleados de Nestlé al retiro, es de 27 años” ([www.nebrija.com](http://www.nebrija.com)). Este tipo de empresas, así como Volkswagen, generan empleos indirectamente pues se abastecen de empresas mexicanas. Por supuesto, el caso de Volkswagen es punto aparte por la cantidad de capital que maneja.

Es necesario hacer notar que ciertamente México tiene un número de importaciones muy alto en relación a sus exportaciones. Principalmente se importan automóviles, que aunque no se produzcan aquí, sus concesionarias en la República Mexicana generan empleos. En estos ejemplos sólo se citaron multinacionales ampliamente conocidas, pero a partir de estas cifras el lector puede darse una idea de la magnitud laboral de que estamos hablando, pues hay empresas compradas a mexicanos por capital Europeo, cuyo número de empleos es realmente significativo.

### **3.7– Impacto del incremento de la relación comercial entre Europa y México en las tasas de empleo mexicanas**

En los últimos 10 años, el comercio de México ha sido de los más dinámicos del mundo. “El crecimiento comercial de nuestro país se ha acelerado a partir de la entrada en vigor de los 6 tratados de libre comercio que México ha firmado con ocho países del continente. Gracias a estos TLC México, en solo once años ha quintuplicado sus exportaciones” ([www.tamaulipas.gob.mx](http://www.tamaulipas.gob.mx)). Como ya se mencionó, el TLCUE permitió a México ser el único país además de Israel en tener acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo. Este acuerdo de libre comercio con la UE permite diversificar tanto el destino de las exportaciones como las fuentes de insumos para las empresas.

El comercio mexicano con la UE se ha caracterizado por un volumen creciente de exportaciones de productos manufacturados, con el descenso correspondiente de las exportaciones de materias primas, principalmente petróleo. “Hay que señalar que el volumen de exportaciones de valor agregado se debe al intenso comercio intraempresa, especialmente en el sector del automóvil” (Lecomte, 1997: 17).

En 1979 se establecieron reglas para regular las exportaciones de carros manufacturados en México, reglas que favorecían el aumento de sus exportaciones. Hasta 1998, estas reglas llevaron a México a ser “el más grande exportador país en desarrollo en este sector en todo el mundo, con exportaciones de \$14 billones y generado alrededor de 364000 empleos” (Moran, 1998: 56).

Asimismo, las exportaciones de la UE hacia México también son productos manufacturados, fundamentalmente bienes de capital, automóviles y productos químicos. Como se ha explicado, de aproximadamente 1991 a 1996 hubo un descenso de

importaciones y exportaciones entre México y la Unión Europea, acentuándose en 1994 y 1995 con la crisis del peso mexicano. “Los efectos de la crisis del peso sobre los flujos comerciales fueron sentidos de manera diferente por la UE y por los socios mexicanos del TLC: el intercambio con Europa cayó casi un 14%, mientras que con Estados Unidos y Canadá creció en un 11% y un 9% respectivamente” (Lecomte, 1997:18). Sin embargo, esta situación cambió paulatinamente para la Unión Europea, y para el año 2000, con la entrada del acuerdo de libre comercio entre ésta y México, el escenario cambió favorablemente para las exportaciones mexicanas.

El acuerdo de libre comercio entre la UE y México redujo la carga de impuestos a la importación, y ha incrementado el atractivo de los mercados europeo y mexicano para los exportadores de ambas partes. Como se explicó, fueron casi inmediatamente notorios los resultados. La Delegación Mexicana de la Comisión de la Unión Europea afirma que “no tiene que sorprender que el impacto sobre los flujos de comercio haya sido inmediato, dado que la transición hacia el libre comercio establecida en el acuerdo es muy rápida, al menos para los productos industriales, que constituyen más del 90% del intercambio” ([www.delmex.cec.eu.int](http://www.delmex.cec.eu.int)).

En lo que va de los cuatro años a partir de la firma del Acuerdo de Libre Comercio el comercio bilateral entre México y la UE aumentó un 27% (ver anexos: Tabla 4). Este 27% para algunos analistas se considera poco si se considera que las exportaciones mexicanas en el mundo aumentaron un 18%. Esta cifra del 27% es considerada baja y se debe a que durante el 2001 y el 2002 hubo una baja de exportaciones de México hacia la Unión Europea del 2.2%. Sergio Lora explicó que “el poco significativo crecimiento de las exportaciones mexicanas coincide con un euro relativamente débil con respecto al dólar y un peso relativamente fuerte durante los primeros años del tratado en vigor” (Lora, [www.iadb.org](http://www.iadb.org)).

Aún con la baja en 2001 y 2002, desde el TLCUEM se incrementó el comercio con Europa, y se augura que siga incrementando. Cabe mencionar que Pequeñas y Medianas empresas se han visto beneficiadas de apoyos para la exportación de sus productos; apoyos como los organismos que ya se nombraron anteriormente que fomentan el desarrollo del comercio y crecimiento de las inversiones. Hay pequeñas y medianas empresas que, gracias al TLCUEM y su eliminación de aranceles han podido exportar, con las respectivas ganancias de dinero que se quedan en el país. Si bien es cierto que hoy en día México tiene una abrumadora cantidad de importaciones, el incremento de exportaciones (por muy pequeño que sea) tiene su esperado impacto en la economía mexicana, y un favorecedor impacto en el empleo.

Entre las exportaciones mexicanas, un número importante proviene de empresas transnacionales de origen estadounidense, europeo o asiático. Sin embargo, en años recientes se han observado algunos casos de empresas transnacionales de origen mexicano que han incursionado exitosamente en el mercado europeo. “Podemos ver el caso de las empresas Cementos Mexicanos (CEMEX), el Grupo CIFRA (tiendas de autoservicio y restaurantes), TELEVISA (programas televisivos), Teléfonos de México (TELMEX) e incluso la empresa paraestatal Petróleos Mexicanos (PEMEX). Todas ellas han realizado coinversiones exitosas en países europeos, que han permitido multiplicar los contactos y conocimientos empresariales entre México y esa región” (Chacón, 1997: 158). Cuando una compañía empieza una actividad favorablemente exportadora, generalmente reporta ganancias, y estas ganancias se traducen en un crecimiento empresarial que permite generar empleos. Asimismo, cuando un bien se importa, se genera actividad aduanera y comercial que también reporta empleos. Por supuesto que México tiene que exportar más bienes de los que importa (situación que no hemos logrado con la Unión Europea hasta la fecha).

Grandes empresas como Grupo Modelo, un conglomerado de más de 150 empresas, emplea a aproximadamente 50 mil personas, cifra que se alcanzó cuando desarrolló su actividad exportadora, hasta llegar a consolidarse desde 1997 como “el octavo consorcio cervecero del mundo” ([www.gmodelo.com.mx](http://www.gmodelo.com.mx)). Esta empresa es demasiado grande y obviamente no se puede comparar con la experiencia de las PyMES, sin embargo, cuando una empresa inicia su actividad exportadora, siempre requerirá de mano de obra. Es esta actividad exportadora la que México debe fomentar, pues como se ha explicado son empresas mexicanas las que deben ingresar al mercado internacional. El mayor beneficio reportado por el aumento de exportaciones, además de que las ganancias se queden en el país, sería el generar empleos. Empleos que sean suficientes para satisfacer las necesidades de nuestros ciudadanos en nuestro país.

### **3.8– Disminución del fenómeno migratorio gracias a los empleos generados**

Para concluir este capítulo donde se ha hablado de cómo la inversión extranjera y el Incremento de actividad comercial trae empleos, es necesario regresar al problema que inspiró ésta solución. Como se ha podido ver, el número de empleos generados solamente por la inversión de estos tres países es bastante significativa. Sin embargo, nos interesa también medir el impacto de estos empleos en el fenómeno migratorio mexicano. Nos atrevemos a afirmar que, en efecto, si todos estos empleos generados por las empresas europeas no existieran, la migración tendría cifras aún más elevadas de las que ya existen hoy en día. Tan solo en una encuesta realizada a 100 trabajadores de Volkswagen de México, (ver anexos: Encuesta) un 63% de los encuestados respondieron que sí hubieran considerado emigrar a Estados Unidos si no hubieran conseguido su actual trabajo. Del total de los encuestados un 8% de las encuestadas eran

mujeres, de las cuales un 85% respondió que no consideraría migrar como solución a la falta de empleo. El fomentar la Inversión Europea atrayendo a las multinacionales ayudaría a crear aún más fuentes tanto directas como indirectas que darían empleo a los ciudadanos de México. Considerando que sólo del estado de Puebla, hay 600,000 migrantes en New York, contando con Instituciones como la Casa Puebla – New York, se puede afirmar que es necesario promover las inversiones para tratar de disminuir este fenómeno migratorio que, como se afirmó en el primer capítulo, no ofrece buena calidad de vida a los mexicanos.

Es también pertinente recordar que no tan solo se trata de dar empleos, sino también de que las multinacionales europeas ofrezcan a los mexicanos empleos de calidad y con buenas condiciones de trabajo. “Las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) han observado que existen a lo largo del Acuerdo Global señales promisorias en cuanto al reconocimiento explícito de los Derechos Humanos y del desarrollo social. Aún así, es necesario insistir en la necesidad de reconocer en la práctica el establecimiento de medidas formales que permitan el monitoreo y la evaluación regulares de la situación de los derechos humanos, económicos, sociales, culturales, civiles y políticos en el marco del Acuerdo, con la participación de las organizaciones representativas de la Sociedad Civil” (Pérez. [www.equipopueblo.org.mx](http://www.equipopueblo.org.mx)).

Si se cuentan con las condiciones óptimas para hacer valer los derechos de los trabajadores y si se promueven las inversiones europeas para promover la diversificación, aumentará la oferta de empleos de calidad para los mexicanos, empleos que les permitan crecer y desarrollarse sin tener que emigrar mientras. Se adquirirá también el *know how* y aprovechando los organismos que lo fomentan, se adquieren además conocimientos tecnológicos y administrativos que en un futuro permiten tener propias empresas que den empleo a ciudadanos mexicanos.