

## INTRODUCCIÓN

Existen estructuras fundamentales que permiten una relación económica firme entre los países, dentro de ellas las más importantes son la cooperación internacional y la integración económica. Por medio de éstas las naciones han tratado de reducir sus barreras arancelarias, no arancelarias y establecer mecanismos de promoción para así poder dar a las transacciones económicas y comerciales mayor fluidez, con el fin de obtener un desarrollo económico sostenido.

Los acuerdos comerciales de México con la Unión Europea, así como el establecimiento de instrumentos de cooperación para el intercambio comercial como son los programas de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas PyMES, requieren reforzarse debido a que México tiene un déficit comercial desde hace varios años con la Unión Europea. A pesar de que la Unión Europea es el segundo socio comercial de México es muy exiguu el intercambio comercial. Además, este tipo de acuerdos ayudan a que las empresas sean más competitivas ya que mejoran las estrategias de comercialización.

A México le interesa estrechar sus relaciones económicas y comerciales con la Unión Europea. La principal razón es que la UE se ha convertido en un importante actor de la cooperación económica de los países en vías de desarrollo. Actualmente la Unión Europea está integrada por 25 países, lo que la convierte en el mercado más grande del mundo, que representa el 19 por ciento del comercio mundial, tiene una población de 455 millones de personas, su producto interno bruto per cápita es de 20,500

dólares en promedio y es un mercado único donde casi todos los miembros operan con *el euro* como moneda oficial.

Por otro lado, los empresarios mexicanos desconocen las herramientas que facilitan el incursionar en el mercado europeo. Estas herramientas se presentan como programas de apoyo a las PyMES. La Unión Europea presenta programas que exhortan a las empresas mexicanas y europeas a trabajar conjuntamente para lograr comercializar sus mercancías.

Este estudio tiene como finalidad describir, analizar y evaluar los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas mexicanas presentados por la Unión Europea para lograr un crecimiento de estas empresas así como una mejora en la competitividad y desarrollo del país.

El propósito de la presente tesis es demostrar la siguiente hipótesis: La Unión Europea ha venido estableciendo de manera creciente y mejorada programas de apoyo a las actividades de las empresas mexicanas, en particular las pequeñas y medianas empresas; estos programas se han afianzado con el Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México y constituyen una parte sustancial del enfoque de integración y cooperación que la Unión Europea tiene con México. Sin embargo, estos programas han sido poco aprovechados por las empresas mexicanas debido a la conjunción de tres factores: las condiciones onerosas de los programas, la falta de difusión de los programas y la poca disposición de los empresarios mexicanos para aprovecharlos. Aunado a esto, México tiene las siguientes desventajas que limitan el aprovechamiento de dichos esquemas: por un lado, la prioridad que la Unión Europea otorga a los estados de Europa del Este y por otro lado, un

atraso sustantivo en las reformas estructurales en México. Lo anterior se analiza en la presente tesis porque impacta en diversos puntos al comercio exterior de nuestro país.

En el primer capítulo se muestran los conceptos y las teorías que nos guían para explicar el comportamiento de los programas de apoyo que la Unión Europea ha implantado para el desarrollo de las pequeñas y medianas mexicanas. Es así como se describen los conceptos de términos como cooperación, integración, promoción, crecimiento y desarrollo. Además de las teorías de la cooperación y de la interdependencia.

En el segundo capítulo se analiza el desenvolvimiento de los programas de apoyo a los pequeños y medianos empresarios mexicanos y europeos en conjunción con los acuerdos de cooperación y comerciales que han ratificado el gobierno mexicano y la comisión europea. Con el objetivo de estudiar el aprovechamiento de las estrategias de promoción a la exportación de productos mexicanos.

En el tercer capítulo se evaluará el grado de aprovechamiento que le han dado los empresarios mexicanos a los programas de apoyo de la Unión Europea. Comenzando por observar la importancia de las PyMES en México, valorando el objetivo de los programas de apoyo a estas empresas brindado por la Unión Europea. De esta manera se observarán los obstáculos en conjunción con las ventajas y desventajas que enfrentan estos programas para ser aprovechados óptimamente.

Las limitaciones y alcances de esta investigación se fundamentan en la comprensión de los programas de apoyo a los pequeños y medianos empresarios mexicanos que proporcionan la Unión Europea.

En lo referente a las fuentes, es importante señalar que no existe una gran variedad de documentos bibliográficos específicamente de los programas de apoyo a las PyMES: la mayoría de la información se obtuvo de páginas electrónicas de los Eurocentros y de la Delegación de la Comisión Europea. Se entrevistó en el Eurocentro Nafin a Alexandre Artru, encargado de las alianzas estratégicas; en Bancomext, a Víctor Cervantes, encargado del departamento de desarrollo exportador.