

CAPÍTULO II

EVOLUCIÓN DE LOS PROGRAMAS DE APOYO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MEXICANAS

Este capítulo menciona cómo han evolucionado los programas de apoyo presentados por la Unión Europea a los pequeños y medianos empresarios mexicanos y europeos. Dando un seguimiento cronológico de los acuerdos de cooperación que han ratificado el gobierno mexicano y la comisión de la Unión Europea. Con el objetivo de mostrar cómo se han ido desarrollando tanto en el mercado europeo como en el mercado mexicano las estrategias de promoción a la exportación de productos mexicanos.

Con el término de la Guerra Fría y de la división del mundo en dos grandes bloques (el capitalista y el socialista), y posteriormente con la consolidación y fortalecimiento de nuevos bloques económicos, la Unión Europea se vio necesitada e interesada en revisar su política hacia América Latina, y en particular hacia nuestro país, México. Dicho interés europeo se sustentó en el sentimiento de varios gobiernos latinoamericanos que buscaban la fuerza de una potencia que hiciera contrapeso a la hegemonía de los Estados Unidos.¹

Es así como la Unión Europea se propuso impulsar en América Latina los denominados “acuerdos de tercera generación”, a través de los cuales se

¹ Deca Equipo Pueblo: “La Cooperación de la Comunidad Europea en México”, (15 de diciembre de 2004)
http://www.equipopueblo.org.mx/II_mex_ue.htm

pretendía consolidar políticas de liberación comercial así como también integrar cuestiones de cooperación y diálogo político.²

Este interés de la Unión Europea por estrechar vínculos con nuestro país coincidió con la apertura de la economía mexicana, sobre todo a partir de la entrada de México en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1986, y años más tarde con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito por nuestro país junto con Estados Unidos y Canadá.

Estos hechos motivaron que la Unión Europea se mostrara más interesado en generar y construir una relación preponderante con México, gracias a la posición privilegiada geográfica y comercial lograda por nuestro país. Es así como la política de apertura comercial que ha adoptado México ha fomentado que se de una nueva relación entre la Unión Europea y la nación mexicana.

La política comercial y la política de cooperación de la Unión Europea con respecto a América Latina han derivado en la realización de acuerdos comerciales, de cooperación y económicos, los cuales a su vez han originado programas de apoyo a las empresas.³ La estrategia de la Unión Europea consiste en establecer acuerdos de cooperación al desarrollo, mediante los cuales implementa programas de cooperación empresarial, instrumentándolos

² *Ibidem.*

³ Conde, Francisco e Inmaculada Hurtado: "Política comercial de la Unión Europea". Ed. Piramida. España: 2000, p. 25.

por medio de convenios comerciales o proyectos de inversión.⁴ De aquí podemos ver que la pretensión de la Unión Europea por consolidarse en América Latina va a generar beneficios de carácter económico y comercial para México.

Los acuerdos que ha suscrito México con la Unión Europea no incluyen aspectos referentes a la cooperación financiera y técnica, comprendiéndose en otorgamiento de subsidios no reembolsables con cargo al presupuesto general de las comunidades europeas a los países de menos desarrollo con los que se establece este tipo de cooperación.⁵ La Unión Europea otorga este tipo de cooperación a los países de Europa del Este ya que sus intereses son instrumentalmente interdependientes⁶ debido a que necesitan desarrollar su economía para integrarse con estos.

Sin embargo, nuestro país recibe cooperación económica por parte de la Unión Europea, con el objetivo de contribuir al logro de objetivos de carácter económico, científico y cultural. La finalidad esencial de este apoyo es fomentar el desarrollo del sector productivo, por lo que se enfoca a empresas, cámaras de comercio y otras instituciones económicas a través de acciones de promoción comercial, de formación y asistencia técnica.⁷ De esta manera, el apoyo proporcionado por la Unión Europea está centrado en promover el desarrollo

⁴ González Alvarado, Tania: "Las políticas comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas" (04 de Julio de 2005). Disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/rca/206/RCA20605.pdf>

⁵ González Alvarado, Tania: "Las políticas comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas" (04 de Julio de 2005). Disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/rca/206/RCA20605.pdf>

⁶ Para más información, regresar al capítulo anterior en el apartado de interdependencia.

⁷ González Alvarado, Tania: "Las políticas comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas" (04 de Julio de 2005). Disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/rca/206/RCA20605.pdf>

económico y comercial de las empresas y organizaciones que tienen mucho que ver con el progreso de la economía mexicana.⁸

Tanto México como la Unión Europea, desde hace dos décadas, han llevado a cabo una serie de estrategias que les han permitido a ambas partes el fortalecimiento de las relaciones de sus socios más importantes, teniendo como metas esenciales la generación de empleos, lograr mejoras en las tasas de crecimiento económico y una mayor captación de flujos de comercio e inversión.

Esto ha derivado a que ambas partes, la Unión Europea y nuestro país, han conducido a que se creen instituciones específicas que se encarguen de operar los programas destinados a la cooperación con participación empresarial.⁹ Con la formación de dichas instituciones, se consigue mayor certeza en el cumplimiento de los objetivos planteados a través de los programas de cooperación celebrados entre la Unión Europea y México.

Como se explicará más adelante, un producto importante derivado de la realización de estos convenios de cooperación son los denominados Eurocentros,¹⁰ los cuales consisten en unidades especializadas de promoción de acciones de cooperación entre las pequeñas y medianas empresas, tanto mexicanas como europeas.¹¹

⁸ Para más información, regresar al capítulo anterior.

⁹ Gama Ávila, Gabriel: "Los retos para el aprovechamiento de la cooperación empresarial entre la Unión Europea y México", Instituto de Investigación Mora, (15 de Mayo de 2005) Disponible en <http://www.sre.gob.mx/uaos/ponencia/06IMORAGabrielGamaAvila.doc>

¹⁰ Número de Eurocentros por país en América Latina: Argentina (8), Bolivia (1), Brasil (15), Chile (2), Colombia (2), Costa Rica (1), Cuba (1), Ecuador (1), Guatemala (1), Honduras (1), México (4), Nicaragua (1), Panamá (1), Perú (2), Paraguay (1), El Salvador (1), Uruguay (1) y Venezuela (1), Con información del Eurocentro de Nacional Financiera y la base de datos de la Red de Eurocentros en América Latina.

¹¹ Gama Ávila, Gabriel: "Los retos para el aprovechamiento de la cooperación empresarial entre la Unión Europea y México", Instituto de Investigación Mora, (15 de Mayo de 2005) Disponible en <http://www.sre.gob.mx/uaos/ponencia/06IMORAGabrielGamaAvila.doc>

Es esencial entonces que se analice si estos Eurocentros creados bajo los acuerdos de cooperación económica celebrados entre el gobierno mexicano y el gobierno europeo pueden contribuir al fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas en sus procesos de internacionalización y enlace entre ellas.

Además es importante destacar aquí que los programas de cooperación sirven como estrategia promocional para que las empresas europeas se posicionen en mercados extranjeros; en consecuencia, el Acuerdo de Libre Comercio firmado con México no desplaza los programas anteriores de cooperación que la Unión Europea ha establecido con nuestro país, por el contrario, viene a reforzarlos.¹²

2.1 Antecedentes de la relación México-Unión Europea

Las relaciones diplomáticas entre México y la Unión Europea se han caracterizado, desde su establecimiento en 1960, por sus fuertes vínculos históricos y culturales. De hecho, 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.¹³

¹² González Alvarado, Tania: "Las políticas comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas" (04 de Julio de 2005). Disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/rca/206/RCA20605.pdf>

¹³ Carrillo Soubic, Ana María: "México y la Unión Europea: una nueva relación estratégica", Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión (11 de Octubre de 2004). Disponible en <http://www.cddhcu.gob.mx/cronica57/contenido/cont13/masalla10.htm>

Durante la década de los ochenta, con el objetivo de revisar el acuerdo de 1975, se incrementaron los contactos bilaterales de México con los países miembros de la Unión Europea 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 Unión Europea expresaron su voluntad por intensificar sus relaciones económico-políticas e impulsar la cooperación.¹⁴

2.2 Acuerdo Marco de Cooperación de 1991

La necesidad de crear un Acuerdo de Cooperación en 1991 surgió porque estallaron una serie de acontecimientos en el mundo, como la caída del muro de Berlín en 1989, la reunificación de Alemania lograda en 1990, el colapso de la Unión Soviética, el fin de la Guerra Fría y el proceso de globalización económica. Otro de los factores a nivel nacional fue la política de diversificación y liberalización económica en el periodo de 1988 a 1994 del presidente Carlos Salinas de Gortari.

El Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos, fue firmado el 26 de abril de 1991. Este Acuerdo es no preferencial, y ambas partes se conceden el rango de nación más favorecida dentro del marco normativo establecido por el GATT. Este

¹⁴ *Ibíd*em

Acuerdo incluyó 23 sectores prioritarios para la cooperación: industrial; inversiones; desarrollo tecnológico y propiedad intelectual; normas; comercial; científica y técnica; agropecuaria y rural; tecnologías de la información y telecomunicaciones; transportes; salud pública; lucha contra la droga; energética; social y de planificación para el desarrollo; administración pública; cooperación entre instituciones financieras; regional y cooperación económica.¹⁵

Este Acuerdo de Cooperación corresponde a los del tipo de la “tercera generación”,¹⁶ y subraya la importancia de que haya un contacto directo entre los agentes económicos de las dos partes e incluye disposiciones de fomento a la pequeña y mediana empresa. Asimismo, se desarrollaron programas para facilitar contactos empresariales en los sectores agroindustrial y pesquero, con el objetivo primordial de fomentar las coinversiones en esta área.¹⁷

En 1992, México sentía la necesidad de un mayor aprovechamiento del sistema general de preferencias comunitario y expresó interés por las mejoras que incluyeran nuevos productos, así como el crecimiento de las cuotas y el mantenimiento de la situación de aquellos productos que no tienen techos actualmente. También manifestó su interés de que en ningún caso se excluyan sus productos por país. Es así como nuestro país ha propuesto que se identifiquen los productos en que se ve afectado y así encontrar soluciones que

¹⁵ Secretaría de Relaciones Exteriores. (16/12/04) En Secretaría de Relaciones Exteriores: “Relación comercial entre México y la Unión Europea”. (16 de diciembre de 2004) Disponible en http://www.sre.gob.mx/belgica-ue/relacion_mexico.htm#Acuerdo%20de%201975

¹⁶ Durante el decenio que va de 1982 a 1991, la Comunidad Europea estableció una red completa de Acuerdos de cooperación con varios países de América Latina que incluían temas económicos, industriales, científicos y técnicos. Abordan, asimismo, aspectos novedosos tales como el medio ambiente y la lucha contra la droga. Se trata de acuerdos de “tercera generación”.

¹⁷ Secretaría de Relaciones Exteriores. (16/12/04) En Secretaría de Relaciones Exteriores: “Relación comercial entre México y la Unión Europea”. (16 de diciembre de 2004) Disponible en http://www.sre.gob.mx/belgica-ue/relacion_mexico.htm#Acuerdo%20de%201975.

le permitan mantener la competitividad de los productos mexicanos en el mercado comunitario.¹⁸

Además también viene señalada en el Acuerdo una cláusula evolutiva que adquirió especial relevancia al permitir el desarrollo de una serie de iniciativas que no se habían contemplado incitativamente en dicho Acuerdo marco. Esto fue especialmente notable en el ámbito de la cooperación económica y empresarial con el sector privado.¹⁹

Dentro del Acuerdo Marco de Cooperación de 1991 la cooperación de la Unión Europea en México se desarrolló en el campo económico a través de los programas AL-INVEST y ECIP.²⁰ Estos programas estaban desarrollados por un instrumento informático denominado BC-NET (*Bussines Cooperation Network*), creado en 1988, y el BRE (*Bureau Rapprochement des Enterprises*) que se trata de una red informatizada de asociaciones de empresas europeas, la cual permite que se comuniquen entre sí a unos 400 asesores de empresa aproximadamente que se encuentran repartidos por todo el territorio comunitario y por todo el mundo.²¹

A través del BC-NET y BRE se mantienen permanentemente enlazadas las empresas, los organismos de desarrollo, las cámaras de comercio e industria, y a los asesores privados. Además el BC-NET y BRE facilitan la identificación de proyectos y la creación de empresas conjuntas en México. Con el objetivo

¹⁸ Rossell y Pedro Aguirre: "La Unión Europea Evolución y Perspectivas". Editorial Diana. México:1994. p. 17.

¹⁹ Lechuga, Eduardo: "Hacia una nueva Europa: profundización y ampliación del proceso de integración europea". Revista Política Exterior. México:1995-1996, p. 9.

²⁰ Secretaría de Relaciones Exteriores: "Relación comercial entre México y la Unión Europea". (16 de diciembre de 2004) Disponible en http://www.sre.gob.mx/belgica-ue/relacion_mexico.htm#Acuerdo%20de%201975

²¹ Depuración da Coruña: "Instrumentos de cooperación" (15 de Junio de 2005) Disponible en: http://www.dicoruna.es/ipe/ayudas/PYMES/instrum_cooperacion/bre/bre..htm

principal de promover todo tipo de cooperación posible entre los que destacan los contactos comerciales, la investigación, el desarrollo y las compras o fusiones.²²

Uno de los primeros programas de apoyo a los empresarios fue el ECIP (*European Community Investment Partners*) que buscaba conseguir una mayor inversión directa de las empresas europeas y locales. La ayuda se dirigió a proyectos de inversión directa en los que las empresas de la UE y las empresas locales cooperan a través de una empresa conjunta o de acuerdo de licencia.

2.2.1 European Community Investment Partners (ECIP)

El ECIP era un programa integral compuesto de 4 instrumentos, cada uno de los cuales cubren varias fases del proceso de creación y/o ampliación de una *joint venture*.²³ El programa puede ser utilizado igualmente para constituir o reestructurar empresas mixtas en todos los sectores, comprendidos los servicios, sólo si las iniciativas cuentan con inversiones directas y productivas. Este programa fue implantado para promover el desarrollo económico del país en el que se realiza la inversión por medio de la promoción a los empresarios locales, transferencia de tecnología y de conocimientos, creación del empleo local, utilización de materia prima y recursos locales.²⁴

²² Idídem.

²³ Joint venture es una asociación de individuos o firmas formada para realizar un proyecto comercial específico.

²⁴ Embajada de Italia: "Leyes Comerciales de Italia". (15 de Junio de 2005) Disponible en: http://www.ambasciatait.org.sv/leyes_de_Italia.htm

Tuvo como objetivo proveer financiamiento para coinversiones en países en desarrollo de Asia, Latinoamérica y el Mediterráneo. México es el segundo país beneficiario del esquema ECIP (después de China). En el período 1988-1998 se aprobaron 172 proyectos sumando un monto de financiamiento por parte de la UE para proyectos ECIP en México de 23,504,279 ecus. México absorbió alrededor del 10% de los proyectos y de los montos financieros. Los sectores en los que se han desarrollado los proyectos son: agrícola y agroindustrial (aprox. 21%), fabricación de maquinaria y equipo (12%), cuero y calzado (6%), químico-farmacéutico (4%) y medio ambiente (4%). Otros sectores en que ha habido acciones son automotriz-autopartes, metalurgia/metales, textil, plástico, informática/telecomunicaciones, mueble y turismo. En diciembre de 1999 la Comisión Europea puso fin al programa ECIP.²⁵

2.2.2 America Latina Invest (AL-INVEST)

Otro de los primeros programas que si se encuentra vigente es Al-Invest (América Latina Invest). Este creado en 1993, y tiene el objetivo general de estimular las inversiones, la transferencia de tecnología, las sociedades mixtas y los acuerdos comerciales entre las empresas de la Unión Europea y de América Latina, procurando que ambas partes se vean beneficiadas. Es importante destacar que este programa Al-Invest no fue establecido para otorgar apoyos financieros directos a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) para que éstas puedan producir o vender en el extranjero.

²⁵ Secretaria de Relaciones y Exteriores: "Relación entre México y la Unión Europea" (15 de Junio de 2005) Disponible en: <http://www.sre.gob.mx/unioneuropea/RelacionMexicoUE/cooperacion.htm>

Las operaciones del Programa Al-Invest se basan en el diálogo permanente sustentado en la comunicación y en las relaciones internacionales, para así lograr convenios comerciales y proyectos de inversión conjuntos.²⁶ Este programa está dirigido a empresas de los 15 Estados miembros de la Unión Europea y de 18 países de América Latina,²⁷ correspondiendo su administración a los sectores privados europeos y latinoamericanos.

El programa Al-Invest tiene varios instrumentos de trabajo que se derivan los encuentros sectoriales Al-invest, programa ARIEL (*Active Research en Europe and Latinoamérica*) y Al- Partenariados.

El objetivo de los encuentros sectoriales Al-Invest es reunir en un solo recinto a empresas de un mismo sector industrial, provenientes de distintos países europeos y latinoamericanos, que estén interesadas en establecer acuerdos de cooperación comercial o económica. Estos encuentros se llevan a cabo en el marco de una feria comercial especializada, de trayectoria y prestigios reconocidos. Dentro de estas ferias, los empresarios desarrollan una agenda de entrevistas de acuerdo con sus productos y necesidades. Además, se les ofrece un seminario técnico con el fin de sensibilizarlos sobre la situación actual del sector, los retos y oportunidades que se presentan hoy en día.²⁸

El Programa ARIEL (por sus siglas *Active Resarch In Europe and Latinamerica*) es un instrumento dirigido a las pequeñas y medianas empresas,

²⁶ González Alvarado, Tania: "Las políticas comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas" (04 de Julio de 2005). Disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/rca/206/RCA20605.pdf>

²⁷ Los 18 países latinoamericanos son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

²⁸ Eurocentro de Bancomext. (15 de Mayo de 2005). Disponible en: http://www.eurobancomextmty.com/espanol/index_esp.htm

que busquen lograr acuerdos concretos de colaboración con empresas extranjeras, para lo cual ARIEL les ofrece una atención individual a su proyecto y un programa de trabajo hecho a la medida de las necesidades de internacionalización de la empresa. El objetivo del programa ARIEL es incrementar la capacidad de negociación de los proyectos mexicanos, al sistematizar y aplicar instrumentos de diagnóstico técnico para medir la internacionalización de la empresa, evitando la promoción de propuestas sin potencial, y optimizando los recursos asignados al proyecto.²⁹

Por último, el programa AI-Partenariat, al igual que el AI-Invest, impulsa los Encuentros Empresariales a través del mecanismo de citas de negocios. Sin embargo, a diferencia del AI-Invest, un Encuentro AI-Partenariat es multisectorial, es decir, empresas de distintos sectores industriales participan en un mismo evento. Mediante la realización de este proyecto, se busca impulsar el desarrollo en México y Centroamérica de los sectores referidos, los cuales presentan amplias áreas de oportunidad. De tal manera, los alcances del proyecto no se limitan sólo a los sectores hacia los que estará dirigido, ya que al impulsarlos, se crea demanda de bienes y servicios complementarios, creando nuevas fuentes de empleo y oportunidades para el crecimiento.³⁰

Para que las empresas europeas y latinoamericanas se puedan integrar al Programa AI-Invest, se necesitan unos operadores que son los Eurocentros de

²⁹ Delegación de la Unión Europea: "Cooperación Horizontal a través de los Programas Regionales para América Latina" (16 de junio de 2005) Disponible en:
http://www.delmx.cec.eu.int/es/ue_y_mexico/cooperacion_horizantal.htm

³⁰ Eurocentro de Bancomext. (15 de Mayo de 2005). Disponible en:
http://www.eurobancomextmty.com/espanol/index_esp.htm

Cooperación Empresarial (ECE) en América Latina y los COOPECOS en Europa. Estos operadores van a conformar redes empresariales que procurarán se que garantice el éxito de los objetivos planteados y evalúe los resultados obtenidos a través del funcionamiento del programa Al-Invest.

Las instituciones que funcionan como operadores del programa Al-invest se albergan en: Cámaras de Comercio o Industriales, federaciones patronales, asociaciones de profesionistas y empresas consultoras entre otras.

Es destacable aquí que el interés de la Unión Europea por el Programa Al-Invest es ofrecer a las pequeñas y medianas empresas europeas y mexicanas la oportunidad de convertirse en socios, incrementando su competitividad mediante una apertura recíproca de sus mercados.³¹

Cuando el Eurocentro o COOPECO asume el papel de operador, tiene la responsabilidad de dar seguimiento a los eventos a los que es invitado y realizar las actividades de promoción con las empresas con las que se relaciona normalmente. Así también debe apoyar al operador principal en aquellas actividades que previamente se hayan acordado antes, durante y después del evento. Estas actividades pueden ser un cierre de negocios, la relación entre dos empresas que asistieron al evento, y proporcionar asistencia técnica a los empresarios con el fin de coadyuvar a cerrar un negocio, etc.³²

Los ECEs forman una red a partir de organizaciones ya existentes en América Latina, siendo su equivalente en Europa los COOPECOS. Ambos operadores fomentan y promueven las actividades del programa Al-Invest

³¹ Dagneaux, Kevin: "Promover la cooperación empresarial entre Europa y América Latina. Las pequeñas y medianas empresas, a nivel internacional, un ejemplo de cooperación comercial entre México y la Unión Europea" (10 de Julio de 2005). Disponible en: <http://ficeda.com/index1.php>

³² Saldaña, Ivette: "Preocupa subsidios de la Unión Europea". En "El financiero", 22 de abril de 2004, p1

impulsando la cooperación económica y organizando el contacto directo entre las empresas europeas y latinoamericanas. Todos los miembros de la red COOPECO también forman parte de las redes europeas existentes como BRE y BC-NET.

Tanto los ECEs como los COOPECOs tienen como funciones principales el informar a las empresas europeas y latinoamericanas sobre las oportunidades de cooperación fomentadas por el programa AI-Invest; promover cualquier tipo de acción prevista por el programa y organizar reuniones de información y acciones promocionales; identificar las necesidades de las empresas; ayudarlas a mejorar la presentación de sus proyectos de cooperación industrial o de inversión y ponerlas en relación con las redes de la otra región; promover oportunidades de acercamiento y diálogo sobre la base de cronogramas de actividades establecidas previamente; garantizar un acompañamiento individualizado de las empresas en el seguimiento de las acciones del programa AI-Invest, en especial de los encuentros entre empresarios.³³

En México existen por lo menos tres Eurocentros (ECEs): Nacional Financiera, creado en 1995; Bancomext, a partir de 1997; y la Cámara Nacional de la Industria y de la Transformación (Canacintra). Estos Eurocentros organizan y refuerzan los instrumentos de cooperación industrial y comercial entre las empresas europeas y latinoamericanas. Además ofrecen apoyo a las empresas mexicanas mediante programas de capacitación, asesoría, financiamiento y comercialización.

³³ González Alvarado, Tania: "Las políticas comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas" (04 de Julio de 2005). Disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/rca/206/RCA20605.pdf>

El Eurocentro Nafin México es un fideicomiso público por Nacional Financiera y la Comisión Europea, como un organismo especializado para asesorar, promover y fortalecer negocios entre PYMES de México, América Latina y Europa. Nacional Financiera tiene la responsabilidad de proporcionar las instalaciones y el equipo de trabajo (como es el equipo de oficina, las computadoras, etc.), mientras que a la Comisión Europea tiene la obligación de otorgar la base presupuestaria para los operadores del Eurocentro.

La misión del Eurocentro Nafin México (también denominado Euronafin) es facilitar los acuerdos de colaboración entre las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, latinoamericanas y europeas, mediante los programas de cooperación empresarial AL-INVEST y ARIEL, los cuales fueron creados por la Comisión Europea.

Cabe mencionar que los servicios que proporciona Euronafin son: los estudios de mercados para que las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas conozcan el comportamiento, las tendencias y expectativas de un determinado sector en el mercado mexicano, europeo y del resto del mundo; la atención a las misiones empresariales, con la finalidad de colaborar con grupos empresariales, embajadas, cámaras de comercio, organismos internacionales y asociaciones en el exterior para facilitar el desarrollo de los negocios en México, Europa y el resto del mundo.

Una de las iniciativas del Eurocentro Nafin es el programa PYMEXPORTA, que ofrece asistencia técnica y capacitación a las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas para que logren tener éxito en el mercado internacional. Otra de sus iniciativas es el programa PIAPYME brinda apoyo a las Pequeñas y

medianas empresas en materia de capacitación, productividad y conocimiento de mercados exteriores para incrementar su competitividad y apoyar su internacionalización.

Por su parte, Bancomext ha sido operador de los programas AI-Invest, AI-Partenariat y ARIEL (*Active Research in Europe and Latinamerica*)³⁴, además de que se ha encargado de la negociación del Programa Integral de Cooperación México-Unión Europea 2001-2006, el cual es un programa global dirigido a fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales mediante el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, apoyándolas según sector, tamaño de la empresa, experiencia exportadora y requerimientos específicos para integrar a las empresas mexicanas y sus productos al mercado europeo.³⁵

En 1996, 34% de las mercancías procedentes de México eran manufacturas en este sentido, en 1989 el petróleo constituía el 65.1% del total exportado a la Unión Europea, y para 1996 había retrocedido hasta el 21.8%.³⁶ Esta tendencia cambia en 1995 con la devaluación de peso, la reducción de las importaciones, y como en algunos casos, la introducción de barreras arancelarias, se tradujeron en un superávit global de México de 7,343 millones de dólares en 1995 y de 8,535 en 1996. No obstante, el déficit comercial con la Unión Europea se mantuvo, aunque disminuyó considerablemente en 1995 a

³⁴ ARIEL es un subprograma de AI-Invest que apoya a 25 empresas de un sector determinado durante el período de entre 12 y 24 meses.

³⁵ González Alvarado, Tania: "Las políticas comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas" (04 de Julio de 2005). Disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/rca/206/RCA20605.pdf>

³⁶ Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas: "La Unión Europea y México: Una nueva relación política y económica". Madrid: 1997. p. 17.

3,378 millones de dólares para volver a aumentar en 1996 hasta los 4,205 millones de dólares.³⁷

Estos programas de apoyo, donde los europeos brindan a los empresarios mexicanos, connotan una interdependencia económica necesaria para la realización de sus intereses en común. Por un lado, la Unión Europea desea incursionar en el mercado mexicano, y por el otro lado los mexicanos necesitan apoyo para que sus empresas puedan consolidarse en su mercado. Sin embargo, las dos partes tienen como finalidad desarrollarse económicamente para lograr un bienestar social en sus respectivos países.

2.3 El Acuerdo Global y el Acuerdo Interino o Provisional de 1997

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, denominado también "Acuerdo Global", fue firmado el 8 de diciembre de 1997 entre México y la Unión Europea, y con este acuerdo, que viene a sustituir el anterior Acuerdo de Cooperación, se abrió una nueva era en la relación entre México y la Unión Europea. Este nuevo Acuerdo se divide en tres partes principales: la referente a lo económico-comercial, la correspondiente a lo político y la respectiva a la cooperación.³⁸

Este Acuerdo tiene por finalidad fortalecer las relaciones entre la Unión Europea y México sobre la base de la reciprocidad y del interés común. Para este fin el Acuerdo institucionalizará el diálogo político, fortalecerá las relaciones

³⁷ *Ibíd.*, p. 18.

³⁸ Domínguez, R. Y Velásquez R.: "Relaciones México- Unión Europea: Una evaluación 2000-2004". (14 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.sre.gob.mx/uaos/ponencia/09CEEUNAMVelzquezyDomnguez.doc>

comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio, de conformidad con las normas de la OMC, y reforzará y ampliará la cooperación.³⁹

Por su parte, el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea, por la otra, denominado simplemente Acuerdo interino o provisional. El objetivo esencial de este Acuerdo interino es fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos de conformidad con las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC).⁴⁰

El Acuerdo interino o provisional sirve de acompañamiento al marco jurídico para la negociación de la liberalización de los bienes y servicios, movimientos de capitales y pagos, para la adopción de disciplinas en el sector de la competencia y de la propiedad intelectual.⁴¹ Además este Acuerdo provisional creó una estructura de negociación encargado de definir la forma y los tiempos en que se va a llevar a cabo la liberalización de los intercambios comerciales entre la Unión Europea y nuestro país.

³⁹ Artículo 2º del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997; en:

http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/a241100-mae.html

⁴⁰ Lebrija, Alicia y Stephan Sberro: "México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación". Sus aspectos fundamentales. ITAM, Asociación Mexicana de Cultura. México: 2002, p. 27.

⁴¹ Pérez Bustamante, Rogelio et al.: "Las relaciones entre la Unión Europea y los Estados Unidos Mexicanos 1991-2000". Centro de Estudios Europeos "Emile Noël". México: 2000, p. 9

2.3.1 Asociación Económica

A través del Acuerdo Global, México y la Unión Europea acordaron crear una zona de libre comercio, lo cual constituye uno de los acuerdos más amplios y ambiciosos que haya negociado la Europa unificada en la materia. En este proceso de integración económica, como se planteó en el primer capítulo, se tomó en cuenta la asimetría que existe entre las economías europea y mexicana mediante un periodo de desgravación más lento para México y a través del reconocimiento de las ventajas del Sistema Generalizado de Preferencias, presentado por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Así también en el Acuerdo Global se prevén esquemas para promover e impulsar la inversión extranjera directa proveniente de Europa para establecerse en México, dada la importancia que dicha inversión representa para el desarrollo del país, por la gran cantidad de empleos que genera, porque contribuye al fortalecimiento de la planta productiva y porque fomenta la transferencia de tecnología de punta.

Si bien el Acuerdo Global establece un nuevo esquema que, sobre reglas claras, buscará promover y fortalecer las relaciones de México con la Unión Europea, dicho Acuerdo presenta también varios retos sobre todo en el caso de los sectores económicos más sensibles como el agrícola. Es así como es fundamental que en nuestro país se logre desarrollar una política industrial dirigida a aprovechar el potencial y campos de conveniencia que ofrece la diversificación de nuestro comercio, que sea dirigida a impulsar la economía regional basada en nuestras oportunidades de exportación, y sobre todo a

generalizar los beneficios y oportunidades de este Acuerdo comercial en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

En materia comercial el Acuerdo Global de 1997 fija como objetivo el establecimiento de una zona de libre comercio, que cumpla con las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio. El 14 de julio de 1998 se iniciaron formalmente las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, y después de nueve rondas, las negociaciones concluyeron el 24 de noviembre de 1999. Los resultados de la negociación comercial entraron en vigor el 1º de julio del 2000. A continuación se describirá las fases de la desregulación arancelaria:

a) Comercio de bienes industriales. Al final de la primera etapa de implementación (2003), México liberalizó el 52% de sus productos industriales. El 48% restante será liberalizado —dependiendo el sector— en el 2005 o en el 2007. Durante este período, el arancel que pagarán estos productos restantes al entrar a México no podrá ser mayor a un 5%. La UE, por su parte, terminó de liberalizar todos sus sectores industriales el 1º de enero de 2003. México logró que en sectores como el de los automóviles, piezas de automóviles y prendas de vestir, se negociaran períodos más amplios de desgravación para dar tiempo a que la industria mexicana se adapte a los estándares de la UE.⁴²

b) Comercio de bienes agrícolas y pesqueros. En productos agrícolas (que representan el 7% del comercio de bienes), se liberaliza el 62% de los intercambios. En este rubro, los productos más sensibles tendrán un período de

⁴² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea", México: 1999, p. 15

desgravación de 10 años. Entre los productos mexicanos beneficiados por esta liberalización destacan algunas de las exportaciones agrícolas importantes como jugo de naranja concentrado, aguacates y flores cortadas. Las hortalizas y frutas más competitivas también se liberalizarán, así como el café, garbanzo, tequila, cerveza, mangos y guayaba. En productos pesqueros, el acuerdo liberaliza el 99% del volumen del comercio. La finalidad es agilizar el intercambio y para ello crearon comités especiales en el área de: normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias. Las reglas de origen de la Unión Europea serán aplicables a todos los productos agrícolas y pesqueros incluidos en el acuerdo.⁴³

c) Comercio en servicios. Se acordó liberalizar progresivamente el comercio de servicios en un período no mayor a diez años. La liberalización incluirá a todos los sectores con la excepción de servicios audiovisuales, cabotaje y transporte aéreo. Entre los sectores más importantes que se incluyen cabe destacar los siguientes: servicios financieros, telecomunicaciones, distribución, energía, turismo y medio ambiente. Se aplicará el trato nacional y trato de nación más favorecida.⁴⁴

d) Propiedad intelectual, competencia y solución de controversias. El acuerdo establece la protección de la propiedad intelectual (incluyendo patentes, marcas y derechos de autor) al más alto nivel de los estándares internacionales. Se creará además un comité especial responsable de garantizar el cumplimiento de las normas internacionales en esta materia. En lo que se refiere a competencia, el acuerdo incluye mecanismos de cooperación para asegurar el cumplimiento

⁴³ *Ibidem.*

⁴⁴ *Ibidem*, p. 16

de las legislaciones de ambas partes. La creación de un mecanismo de solución de controversias garantizará el cumplimiento de todo lo pactado en el acuerdo de libre comercio.⁴⁵

2.3.2 Concertación política

Según el artículo tercero del Acuerdo Global, el dialogo político es un mecanismo institucional exclusivo de los poderes Ejecutivo y Legislativo mexicanos y sus contrapartes europeas. La “declaración Conjunta de la Unión Europea y México sobre el Diálogo Político” señala que éste se llevará a cabo en adhesión a la democracia y los derechos humanos, y con el fin de abrir nuevas formas de cooperación a favor de objetivos bilaterales.⁴⁶

La parte política del Acuerdo Global posibilita los encuentros de funcionarios mexicanos con funcionarios de las instituciones europeas y de los gobiernos de los Estados miembros de la Unión Europea. Aquí las partes se comprometen a institucionalizar un diálogo político sobre temas bilaterales e internacionales de interés común. Este diálogo tiene como objetivo fomentar iniciativas conjuntas en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional.

Así también el Acuerdo con la Unión Europea establece, además de la institucionalización del diálogo político, que se lleven a cabo consultas más estrechas dentro del contexto de las organizaciones internacionales a las que ambas partes pertenecen. Es importante señalar que, como parte formal del

⁴⁵ *Ibidem*.

⁴⁶ Transnacional Institute: “Hacia una dimensión positiva de la cláusula democrática”. (26 de Mayo de 2005) Disponible en: <http://www.tni.org/altreg-docs/proposal-s.htm>

Acuerdo, se estableció el compromiso de promover y desarrollar valores compartidos tales como la democracia y la defensa de los derechos humanos.⁴⁷

Estos valores siempre han formado parte de la política que han venido defendiendo los países europeos desde hace varios años, y están integrados a las condiciones que la Unión Europea establece para consolidar relaciones económicas o comerciales con otras naciones.

2.3.3 Cooperación

La sección en donde se inscribe la cooperación en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación incluye provisiones sobre 29 sectores, así como la institucionalización del diálogo en asuntos económicos y de cooperación. Estos sectores son: industrial, fomento de las inversiones; servicios financieros; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; minería, protección al consumidor; protección de datos; estadísticas; agricultura; sociedad de la información; audiovisual; información y comunicación; formación y educación; administración pública, cultura; sociedad de la información; audiovisual; información y comunicación; formación y educación; administración pública, cultura; energía; turismo; transportes; salud; cooperación científica y tecnológica; pesca; lucha contra las drogas; cooperación en asuntos sociales y para la superación de la pobreza; regional; refugiados; derechos humanos y democracia.

⁴⁷ Lechuga, Eduardo: "Hacia una nueva Europa: profundización y ampliación del proceso de integración europea". Revista mexicana de Política exterior No. 49 Invierno 1995-1996.p. 11.

En algunos campos se prevé la posibilidad de negociar acuerdos sectoriales. Los casos de ciencia y tecnología, educación y formación profesional, responden a un planteamiento mexicano. Otros fueron impulsados por la Unión Europea: pesca, medio ambiente, cooperación aduanera, promoción y protección de inversiones y otro para evitar la doble tributación.⁴⁸

Así que el Acuerdo Global prevé el apoyo y fomento de la cooperación en 29 áreas y además establece una "cláusula evolutiva", por la cual las partes podrán ampliar los temas y niveles de cooperación y complementarlos mediante acuerdos relativos a sectores o actividades específicas. En este rubro, es de destacar la relevancia para México de las áreas que se están proyectando desarrollar, tales como la consolidación del Estado de Derecho, la cooperación económica, educativa y cultural y científica-técnica, la lucha contra la pobreza y el desarrollo social, entre otras.⁴⁹

Con respecto a la parte de Cooperación mencionada en el Acuerdo Global, tenemos que el artículo 17 de dicho acuerdo se refiere específicamente a la cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas, consiste esta cooperación en las siguientes acciones: a) fomentar contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones conjuntas y el establecimiento de empresas conjuntas y redes de información por medio de los programas ECIP, AL-INVEST,

⁴⁸ Secretaría de Relaciones Exteriores: "Relación comercial entre México y la Unión Europea". (16 de diciembre de 2004) Disponible en http://www.sre.gob.mx/belgica-ue/relacion_mexico.htm#Acuerdo%20de%201975

⁴⁹ Carrillo Soubic, Ana María: "México y la Unión Europea: una nueva relación estratégica", Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión (11 de Octubre de 2004). Disponible en <http://www.cddhcu.gob.mx/cronica57/contenido/cont13/masalla10.htm>

BRE y BC-NET; b) facilitar el acceso al financiamiento, proporcionar información y estimular las innovaciones.⁵⁰

En la actualidad, el eje de la relación bilateral entre México y la Unión Europea es el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM). Este tratado se negoció con el objeto de fortalecer las relaciones de México con Europa Occidental, en el marco de que la Unión Europea es el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa de México. Este tratado fue firmado el 23 de marzo de 2000 y entró en vigor el 1º de julio de 2000.

2.4 Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México

Antes de pasar a ver en qué consiste el Tratado de Libre Comercio realizado entre la Unión Europea y México, revisemos un poco la evolución reciente del intercambio comercial llevado a cabo entre los países de la Unión Europea y México, en vísperas de la celebración de dicho Tratado.

México, en su estrategia de apertura hacia los mercados internacionales, ha suscrito varios tratados de libre comercio que le han permitido ubicarse como la decimotercera nación comercial del mundo. Estos tratados comerciales han fomentado un crecimiento importante del comercio exterior mexicano, que sumó en 1999 la cantidad de 279 mil millones de dólares, provocando una

⁵⁰ Artículo 17 del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997; disponible en: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/a241100-mae.html

diversificación de la base exportadora así como un aumento de los flujos de inversión extranjera directa al país.⁵¹

Sin embargo, este modelo refleja también una clara dependencia frente al mercado estadounidense, que se ha incrementado a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Según datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el comercio México-Estados Unidos representó en 1999 un 81.05 por ciento del comercio total mexicano. Asimismo, Estados Unidos es nuestra principal fuente de inversión extranjera directa.⁵²

Desgraciadamente, el panorama comercial actual no ha cambiado realmente, en el anexo 1 nos muestra como las exportaciones en 2003 hacia la Estados Unidos represento un 90% y la Unión Europea en un 4%. Así nos damos cuenta de que México depende claramente de la estabilidad económica y financiera de los Estados Unidos por lo que la estrategia de diversificación es clave para el desarrollo económico del país.

Durante muchos años, México representó el principal mercado de la Unión Europea en América Latina. Sin embargo, tras haber llegado a ser el segundo proveedor latinoamericano de la Unión Europea, en 1997 nuestro país descendió al cuarto lugar, después de Brasil, Argentina y Chile.⁵³ Sin embargo, aunque la Unión Europea es nuestro segundo socio comercial, durante la última década la

⁵¹ Carrillo Soubic, Ana María: "México y la Unión Europea: una nueva relación estratégica", Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión (11 de Octubre de 2004). Disponible en <http://www.cddhcu.gob.mx/cronica57/contenido/cont13/masalla10.htm>

⁵² *Ibidem*

⁵³ Méndez Escobar, Francisca: "La política de la Unión Europea hacia América Latina: el caso de México". Revista Política Exterior. México:1995-1996, p. 96.

evolución del comercio de nuestro país con el bloque europeo ha sido poco dinámica.

La causa principal de esta desaceleración en términos de participación relativa se debe a la falta de un marco legal que promoviera de manera efectiva los vínculos comerciales entre México y la Unión Europea, ya que ambas partes han negociado tratados de libre comercio y acuerdos preferenciales con terceros países. De esta manera, la necesidad de instrumentar un acuerdo que impulsará el acceso a los mercados de ambas partes se volvió evidente y muy necesario.

El TLCUEM previó la abolición paso a paso de barreras arancelarias y otros obstáculos de comercio hasta el 2005 para las exportaciones de bienes mexicanos a Europa, y hasta el 2007 para las exportaciones europeas hacia México. Para el comercio de servicios existen otros arreglos de transición de hasta diez años de duración. La total liberalización comercial se pretende entonces cumplir hasta el 2010.⁵⁴

El TLCUEM fue firmado inicialmente entre México y la Unión Europea conformada por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, España, Grecia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Suecia y Reino Unido. Y más adelante a estos 15 países se le sumaron otros diez más: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa.

⁵⁴ Carrillo Soubic, Ana María: "México y la Unión Europea: una nueva relación estratégica", Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión (11 de Octubre de 2004). Disponible en <http://www.cddhcu.gob.mx/cronica57/contenido/cont13/masalla10.htm>

Los objetivos del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México son los dos siguientes:⁵⁵

- Establecer un marco para fomentar el desarrollo del intercambio de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC de México y los 15 países miembros de la Unión Europea.
- Eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación regional y multilateral.

Inicialmente se estableció que el 52% de los bienes que tienen arancel se irían liberando poco a poco hasta que no paguen un dólar por entrar en el 2007. Inicialmente se pretendió con el 95% del universo actual de bienes comercializados. De ellos lograr la liberalización comercial del 100% de los productos industriales, el 62% de los productos agrícolas, y el 99.5% del sector pesquero.⁵⁶

⁵⁵ Secretaría de Economía: "TLC con la Unión Europea". (20 de Junio de 2005) Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/?P=436>

⁵⁶ Doler, Jan y Gustavo Castro Soto: "México y la Unión Europea", (09 de enero de 2005) Disponible en: <http://www.ecoport.net/content/view/full/31949>

Aparte de esta liberalización del comercio, el TLCUEM prevé también la apertura de los mercados para la entrada de bienes, servicios e inversiones, también en áreas que hasta hoy han sido reservadas para el sector público, como en el caso de México del sector de telecomunicaciones (Telmex), la energía eléctrica (CFE) o el petróleo (PEMEX).

Con el acuerdo se aprobó que el gobierno mexicano fuera demandado por las empresas extranjeras en instancias internacionales y cuyas resoluciones fueran obligatorias al país independientemente de las leyes mexicanas. Otro resultado del acuerdo fue acelerar el tiempo en que las empresas no paguen nada de impuestos, aranceles, por cualquier producto que quieran introducir a México; y eliminar lo antes posible la cuota de importación, esto es, la cantidad de toneladas que puede introducir al mercado mexicano del mismo producto.

Debido a los resultados obtenidos en los últimos años sobre el comercio entre la Unión Europea y México, y la demanda de apoyo de los empresarios surgieron dos programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Estos programas Pymexporta y PIAPYME son operados por los Eurocentros.

2.4.1 El Programa Pymexporta

El Programa Pymexporta se creó en el año de 2002, y su meta principal es elevar los niveles de capacidades de la planta productiva mexicana, en particular de las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de la puesta en marcha de programas que eleven su competitividad interna y externa. Los objetivos principales del Programa Pymexporta son proporcionar servicios integrales de comercio exterior, que estén congruentes con las necesidades de las micro,

pequeñas y medianas empresas. Otro objetivo es apoyar la formación de capital y la generación de empleos mediante el uso de estrategias y acciones de negocio que permitan la introducción y posicionamiento de productos mexicanos en los mercados internacionales.⁵⁷

En mayo de 2003, el Euronafin inició el proceso de gestión para convertirse en un organismo intermedio, lo cual es una figura legal que le va a permitir recibir fondos para destinarlos a las micro, pequeñas y medianas empresas, como un centro Pymexporta. Así, el Programa Pymexporta Euronafin México es un servicio de orientación, asesoría, consultoría altamente especializada para ayudar a los empresarios en el desarrollo de proyectos de exportación y de asistencia técnica, para elevar la competitividad de las empresas.

Este Programa se enfoca a que las empresas mexicanas crezcan y se fortalezcan en el corto, mediano y largo plazo. Este Programa ha diseñado una metodología que permite la construcción de estrategias y acciones que orienten las actividades de la empresa en función del producto y del mercado, para que así los productos mexicanos tengan acceso y posicionamiento exitoso en los mercados internacionales.

La visión del Programa Pymexporta Euronafin es que las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas exporten de manera regular, agregando mayor valor agregado a los productos y servicios mexicanos. Igualmente la misión de este Programa es la conformación de un instrumento novedoso que fortalezca

⁵⁷ Gama Ávila, Gabriel: "Los retos para el aprovechamiento de la cooperación empresarial entre la Unión Europea y México", Instituto de Investigación Mora, (15 de Mayo de 2005) Disponible en <http://www.sre.gob.mx/uao/ponencia/06IMORAGabrielGamaAvila.doc>

las capacidades productivas, financieras y de mercado de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas dentro de una estrategia de promoción y consolidación de los productos mexicanos exportables en el mercado internacional.

El Programa Pymexporta Euronafin propuso como objetivos elevar la competitividad y fortalecer las capacidades productivas, administrativas y financieras en el mercado nacional e internacional de las pequeñas y medianas empresas mexicanas. La meta planeada de este Programa fue beneficiar a 50 empresas de tamaño micro, pequeña o mediana para el año 2004.

Los principales productos del Programa son dos talleres y un seminario, un taller en alta dirección, un taller de estrategias en acceso a mercados internacionales y un seminario en competitividad internacional, siendo enfocados todos estos talleres a elevar las capacidades específicas de las pequeñas y medianas empresas, mediante un plan de dirección.⁵⁸

2.4.1 Programa PIAPYME

El Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME) fue creado por la Secretaría de Economía del Gobierno Mexicano y la Unión Europea, con recursos por 24 millones de euros (la Unión Europea contribuyó con 12 millones de euros y México contribuyó con los otros 12 millones de

⁵⁸ *Ibíd*em

euros), con la finalidad de elevar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas en el mercado internacional.⁵⁹

Además se tiene el objetivo de fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea. Los beneficiarios de este Programa PIAPYME, son, como ya se ha mencionado, las pequeñas y medianas empresas mexicanas, individuales o en grupo, que poseen madurez tecnológica y empresarial y que tengan la capacidad de exportar, y que además tengan la intención de diversificar sus actividades al mercado europeo.

El Programa PIAPYME forma parte de la estrategia de cooperación llevada a cabo entre la Unión Europea y nuestro país para el periodo de 2002 a 2006, siendo el PIAPYME el programa de apoyo empresarial más importante que se ha realizado entre ambas regiones. Dicho programa tendrá una duración de cuatro años.

Las actividades que comprende el Programa PIAPYME son las siguientes: examina la asistencia técnica y transferencia de tecnología; apoya a las pequeñas y medianas empresas en aquellas áreas o aspectos en los que se hayan encontrado debilidades en materias de capacitación, productividad y conocimiento de mercados, con la finalidad de que sean eliminadas dichas debilidades para poder incrementar su competitividad y su internacionalización; destina una parte importante de sus recursos al apoyo de grupos de empresas con asistencia técnica ligada a la integración empresarial, a los procesos productivos, a la transferencia tecnológica y al apoyo financiero unido a los

⁵⁹ Consejo Mexicano de Comercio Exterior de Occidente, A.C.: “Fondo PIAPYME”. (18 de Junio de 2005)
Disponible en: http://www.comceoccte.org.mx/images/boletines/FONDO_PIAPYME.doc

procesos para ingresar en el mercado exterior, y por último, establece la creación de un portal de integración México-Unión Europea, con la finalidad de que las pequeñas y medianas empresas tengan acceso a información relevante sobre las relaciones económicas con Europa.⁶⁰

Los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas mexicanas presentados por la comisión europea son reforzados por los acuerdos de cooperación y el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, con el objetivo de promover el crecimiento de las empresas por medio de la cooperación económica y técnica europea y de la integración de las empresas de ambas partes. Para así, generar un desarrollo económico tanto del bloque europeo y del Estado mexicano.

Hasta el año 2003 el TLCUEM afectó a un 96% de todos los productos y servicios. Hay unas pocas excepciones de productos muy sensibles, sobre todo del sector agropecuario, mientras que otros productos agrarios son tratados con mayor preferencia como el vino, la cerveza, diferentes tipos de frutas y verduras, el tabaco y otros de producción europea, y café, aguacates, flores, varias frutas y miel entre otros de producción mexicana.⁶¹

En el sector de los servicios, se facilita mucho el acceso de empresas europeas, especialmente de bancos y seguros, al mercado mexicano. Ahora, bancos y seguros europeos podrán invertir en México sin tener que contar con participaciones en los Estados Unidos o en Canadá.

⁶⁰ Centro Empresarial México-Unión Europea: "Programa Integral de Apoyo para las Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME)",. (05 de Mayo de 2005). Disponible en <http://www.cemue.com.mx/>

⁶¹ *Ibídem*.

Cuadro 1: Balanza Comercial Anual de México a la Unión Europea

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1999	5,202.70	12,742.80	17,945.5	-07,540.1
2000	5,610.10	14,775.10	20,385.2	-09,165.00
2001	5,332.60	16,165.50	21,498.1	-10,832.9
2002	5,214.50	16,441.60	21,656.1	-11,227.1
2003	5,591.70	17,861.90	23,453.6	-12,270.2
2004	6,466.60	20,912.70	27,379.3	-14,446.1

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Desde la entrada en vigor del Tratado hasta el 2004, el comercio total entre la Unión Europea y México se ha incrementado aproximadamente en 10,000 millones de dólares. Sin embargo, las importaciones han aumentado mas que las exportaciones. Las exportaciones solo han aumentado mil doscientos millones de dólares en contraste de las importaciones que han aumentado ocho mil millones de dólares. Las exportaciones mexicanas a los países europeos no han crecido al ritmo esperado. (Ver cuadro 1)

Consecuentemente se puede decir que el déficit comercial que México tiene, actualmente, con la Unión Europea ha aumentado casi al doble. Es decir, que México no ha aprovechado las ventajas del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea para diversificar sus relaciones comerciales. Los países europeos son los que más se benefician del TLCUEM.

Un estudio de la Delegación de la Comisión Europea en México explica que el déficit comercial se debe principalmente a las importaciones de bienes

intermedios y de capital. Dichas importaciones, considera el estudio, son necesarias para la modernización de la planta productiva en México y para que empresas europeas establecidas en el país fabriquen bienes de uso final y los exporten a la EU.⁶²

Además, el superávit que registra la balanza comercial entre México y Estados Unidos es equivalente al déficit que registra México ante la UE. México obtuvo un superávit comercial con Estados Unidos por 55,553,050 miles de dólares en 2004. A pesar de que el peso se ha devaluado frente al euro en 33 por ciento desde enero del año 2000 a la fecha.⁶³

Las principales exportaciones de la UE hacia México se concentran en maquinaria para generar poder (22.4%), material para transporte (20.2%), productos químicos (15.8%), equipo de telecomunicaciones y de oficina (9.1%), y productos agrícolas (3.8%). Las principales importaciones de la UE provenientes de México son energía (20.6%), material para transporte (20.3%), equipo de telecomunicaciones y de oficina (19.6%), productos químicos (8.3%), productos agrícolas (6.7%) y maquinaria para generar poder (3.7%). Por otra parte, el sector servicios también ha experimentado un aumento significativo. Las principales áreas son servicios turísticos (27.7%), transportación (22.5%), construcción (8.2%) y otros negocios (19.8%). Sin embargo, las principales compañías europeas en este sector trabajan con subsidiarias mexicanas y por lo tanto no aparecen en estas estadísticas.⁶⁴

⁶² Velázquez Flores, Rafael y Roberto Domínguez Rivera: "Relaciones México-Unión Europea: Una evaluación 2000-2004". (15/05/05) Disponible en: <http://www.sre.gob.mx/uaos/ponencia/09CEEUNAMVelzquezDomnguez.doc>

⁶³ *Ibidem*

⁶⁴ *Ibidem*

México es el país menos favorecido del TLCUEM porque no hubo un trato equilibrado, gradual y mucho menos justo, a pesar que se aplicó el Sistema General de Diferencias y se incorporó una cláusula democrática que señala que "el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncia en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo".⁶⁵

Por desgracia, esta cláusula sólo es declarativa carece de carácter obligatorio, lo cual implica que el gobierno mexicano no esté forzado a respetarla o vigilar su cumplimiento; y aunque en México hay tortura, magnicidios, desplazados internos, paramilitares, militarización, feminicidios, presos políticos, pobreza extrema en aumento, desempleo y migración, falta de servicios básicos y muertes por enfermedades de la pobreza, y no pasa nada, y resulta que los acuerdos comerciales pueden seguirse firmando por nuestro país pese a los informes recientes de Naciones Unidas y Amnistía Internacional sobre la preocupante situación que priva sobre los derechos humanos en México.

Otro de los aspectos que pone a México en gran desventaja es que reglamentaron para todo el "trato nacional", esto es, que la empresa extranjera no puede recibir un trato menos favorable que el que reciben las empresas nacionales. Dejando atrás los apoyos, subsidios, facilidades fiscales, promoción, contratos, leyes, o reglamentos especiales, observando la situación actual económica y social de México. De esta manera a las pequeñas y medianas

⁶⁵ Deca Equipo Pueblo: "La Cooperación de la Comunidad Europea en México", (15 de diciembre de 2004) http://www.equipopueblo.org.mx/II_mex_ue.htm

empresas les costará mucho más trabajo integrarse al mercado globalizado en el que vivimos.

Por otro lado, las reglas de origen creadas por México a la Unión Europea tienen un bajo un contenido nacional. Provocando que las empresas transnacionales europeas mediante el traslado de procesos productivos a México, un país de menor desarrollo, se convierta en su principal proveedor de un producto determinado, es el que más se está exportando. Con el objeto de tener mayor rentabilidad y posteriormente reexportar a los países europeos, sin ningún costo adicional, pues ya se encuentra en proceso de ejecución el libre comercio.⁶⁶ Esta es otra de las razones por las cuales tenemos un déficit comercial.

También se facilitaron las inversiones directas europeas en México. Por medio de transferencias de dinero más fáciles, trato nacional, impulsos y el fomento a programas de protección de inversiones deben ampliar y acelerar el tránsito de capitales trasatlántico. No obstante, el problema de estas facilidades es que no existen normas o reglas que obliguen a la inversión asumir compromisos con el desarrollo nacional.

Adicionalmente al TLCUEM, México ha firmado 18 Acuerdos para la Protección y Promoción Recíproca para las Inversiones (APPRI) con diversos países miembros de la Unión Europea (Alemania, Países Bajos, Austria, España, Unión Belgo-Luxemburguesa, Francia, Finlandia, Portugal, Italia, Dinamarca,

⁶⁶ Ramírez López, Berenice: "EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO, UNION EUROPEA". (20 de Marzo de 2005) Disponible en: <http://www.redem.buap.mx/acrobat/bere3.pdf>

Grecia y Suecia), además de Suiza, República Checa, Corea, Argentina, Uruguay y Cuba.⁶⁷

El Artículo 15 del Acuerdo Global sobre Fomento a las Inversiones 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”.⁶⁸

Los APPRIs son instrumentos bilaterales cuyos objetivos fundamentales son diversificar el origen y promover los flujos de inversión extranjera directa, canalizándolos principalmente a empresas medianas y pequeñas de nuestra economía. Asimismo, complementan la política de apertura y de no discriminación frente a la inversión y proporcionan seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros, salvaguardando la congruencia de estos acuerdos con la legislación nacional en la materia.⁶⁹

⁶⁷ Secretaría de Economía : Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones ([Appris](#))” (1 de Agosto de 2005) Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/?P=1202>

⁶⁸ Artículo 15 del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997; disponible en: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/a241100-mae.html

⁶⁹ Secretaría de Economía: “Política de negociaciones comerciales internacionales”. (15 de Febrero de 2005). Disponible en: <http://www.contactopyme.gob.mx/propice/Negociaciones.asp>. Para ver mas información ver el anexo 2

Cuadro 2: Inversión Anual de la Unión Europea en México

Año	Inversión de la U.E.	IED Total	Participación (%)
1999	3,726,721.1	13,207,440.0	28.2
2000	2,841,401.5	16,781,232.0	16.9
2001	4,137,697.0	27,634,733.2	15.0
2002	4,299,547.9	15,129,053.1	28.4
2003	4,125,396.0	11,372,689.7	36.3
2004	6,365,255.9	15,846,430.5	40.2

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.⁷⁰

Se observa en esta gráfica que en los dos primeros años de que entró en vigor el TLCUEM la inversión de los países europeos decreció 13.2 por ciento. En los siguientes tres años el flujo de capital europeo incrementó un 25 por ciento. Se puede apreciar que la inversión europea ha aumentado de manera considerable sobre la inversión extranjera total de México

Las predicciones que se están realizando sobre el futuro del TLCUEM son demasiado ambiciosas. El embajador mexicano López Blanco predijo que las exportaciones de México a la Unión Europea podrían crecer hasta los 25 mil millones de dólares en un corto plazo de cinco años.⁷¹ Y más optimista aún fue la Delegación de la Comisión Europea, la que consideró que los efectos del Acuerdo comercial se verían a partir del 2003 al ocurrir la segunda ronda de eliminación de restricciones y se concretarían tasas de crecimiento del producto prometidas por la administración del presidente Vicente Fox, la cual pronosticó que las exportaciones crecerían de 4,801 millones de dólares a 10,122 millones

⁷⁰ Ver anexo 3, 4 y 5

⁷¹ Garzón, Felipe: "Inversión Europea *amortiguaría* la desaceleración económica", El Financiero, 20 diciembre 2000, p.14

de dólares en el año 2000 para llegar a 30,000 millones de dólares en el año 2005.⁷²

Por supuesto, para los capitales europeos la entrada libre de restricciones al mercado mexicano reportará beneficios substanciales por el no pago de aranceles que puede rondar los 13 mil millones de dólares entre julio de 2000 y fines de 2008, según un cálculo de la Delegación de la Comisión en México. Este monto podría ser aún mayor al considerar que las estimaciones de la Delegación para el crecimiento de las importaciones en 1999 y 2000.⁷³

La conclusión del presente capítulo es que la Unión Europea fue adquiriendo un creciente interés por mantener relaciones políticas, económicas y comerciales con América Latina, sobre todo con nuestro país, México, concretándose así entre los países de la Unión Europea y los latinoamericanos acuerdos de carácter comercial, de cooperación y diálogo político. De esta manera la Unión Europea buscó establecer acuerdos de cooperación, mediante los cuales implementa programas de cooperación empresarial, instrumentándolos por medio de convenios comerciales o proyectos de inversión, lo cual derivó en beneficios económicos y comerciales para México.

Es destacable, en la política mexicana mantener la estrategia de apertura hacia los mercados internacionales, suscribiendo varios tratados de libre comercio, que le permiten ubicarse como la decimotercera nación comercial del mundo. Estos tratados comerciales han fomentado un crecimiento importante del

⁷² Delegación de la Comisión Europea en México: "Comercio Potencial entre la Unión Europea y México" en Europa en México, No.3, primer semestre de 2001, p.19.

⁷³ El monto de importaciones utilizado para estos años alcanza 12,104.28 y 13,586.78 millones de dólares respectivamente cuando en realidad alcanzaron 12,743 y 14,745 millones de dólares.

comercio exterior mexicano, provocando una diversificación de la base exportadora así como un aumento de los flujos de inversión extranjera directa al país. Fue así, como el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM) se negoció con el objeto de fortalecer las relaciones de México con Europa Occidental, en el marco de que la Unión Europea es el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa de México. El TLCUEM determinó la abolición, paso a paso, de barreras arancelarias y otros obstáculos de comercio para las exportaciones de bienes mexicanos a Europa, asimismo para las exportaciones europeas hacia México.

En el siguiente capítulo, se expondrá la forma en que las empresas mexicanas, sobre todo las micro, pequeñas y medianas, han sido impactadas y han aprovechado los programas de apoyo suscritos entre la Unión Europea y México. Cabe decir primero que la tendencia de la política económica mexicana ha sido el tratar de consolidar el desarrollo del sector industrial mexicano, pero se han tenido que sortear una diversa y compleja serie de obstáculos que han impedido dicho desarrollo. Desde años recientes se ha sostenido que mucho del futuro de la economía mexicana (en los tiempos globalizados que vivimos actualmente) reside en el comercio exterior. Se explicará con mayor abundancia en el siguiente capítulo, la suma importancia que posee que las PYMES reciban todo el apoyo necesario. Junto a esto se analizarán las causas que han impedido que los programas de apoyo brindados por la Unión Europea alcanzaran sus objetivos.

Posteriormente se analizarán las ventajas y las desventajas para lograr una mayor integración entre la Unión Europea y México; como ventajas se

encuentran los acuerdos de cooperación, los tratados de libre comercio (y sus aranceles libres), la mano de obra barata, la gran cantidad de recursos naturales que posee nuestro país, la extensa amplitud de oportunidades que ofrece el mercado europeo; las desventajas que merecen mencionarse son la prioridad que otorgan los países miembros de la Unión Europea hacia sus vecinos de Europa Oriental, el retraso de las reformas estructurales de México y el avance vertiginoso de China como potencia económica y comercial.