

## **CAPÍTULO III**

### **APROVECHAMIENTO E IMPACTO DE LOS PROGRAMAS DE APOYO A LAS EMPRESAS MEXICANAS**

En nuestro país, a pesar de que desde los años cincuenta hasta la apertura de la economía nacional, a mediados de los años ochenta, se pasó de una economía predominantemente agrícola y petrolera a una economía de producción de manufacturas, no fue suficiente esta apertura para alcanzar un alto nivel de desarrollo industrial. En efecto, desde principios de la década de los años ochenta, México adoptó una estrategia de crecimiento de largo plazo basado en la industrialización orientada a las exportaciones en el contexto de la economía internacional, que implicó la reducción significativa de la participación estatal y el impulso de la actividad privada en lo que se denominó el “modelo neoliberal”.<sup>1</sup>

Sin embargo, todos los esfuerzos para impulsar la competitividad del sector industrial mexicano fueron obstaculizados por las frecuentes crisis económicas que se venían dando desde los años setenta, además de las dificultades que ha tenido que evadir el sector industrial mexicano para irse adaptando a las directrices de los mercados internacionales. Y aunque las ramas manufactureras nacionales poseen una gran capacidad para la exportación, también dichas ramas padecen una fuerte dependencia en la

---

<sup>1</sup> Ramírez Acosta, Ramón: “Financiamiento bursátil de las empresas pequeñas y medianas en México”. En Comercio Exterior, Abril de 2005, p. 310.

demanda de bienes e insumos que provienen del exterior. Esto ha desarticulado fuertemente la estructura productiva mexicana.

No se puede negar que el futuro de la economía mexicana reside en el comercio exterior. Es por eso que el principal reto y la urgencia prioritaria para la economía mexicana es encontrar la mejor forma de insertarse de manera competitiva en el proceso de globalización que ahora está vigente. Y para esto no es suficiente que se establezca una política industrial orientada a la exportación, sino que es necesario que esta política sea complementada y apoyada por un programa de fomento a las PyMES.

Y así lo confirma Mungaray, quien sostiene que “apoyar a las pequeñas empresas como entidades innovadoras vinculadas a la estructura productiva en áreas geográficas definidas y con posibilidades de formar parte de una red productiva con base en la subcontratación o la aglomeración permitiría generar una alternativa de organización horizontal y de desarrollo regional frente a los modelos tradicionales de organización industrial de integración vertical que inhiben el crecimiento y con equidad.”<sup>2</sup>

El objetivo de este capítulo es analizar el entorno en el cual se desarrollan los programas de apoyo a las PyMES mexicanas. Comenzando a observar la importancia de las PyMES en México, y así estudiar el objetivo de los programas de apoyo a estas brindado por la Unión Europea. De esta manera podremos estudiar los obstáculos en conjunción de las ventajas y

---

<sup>2</sup> Mungaray, Alejandro y Martín Ramírez: “Impacto de la restricción monetaria en pequeñas empresas de Baja California”. En El Mercado de Valores, octubre de 2000, p. 18.

desventajas que enfrentan estos programas para ser aprovechados óptimamente.

### **3.1 Importancia de los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas mexicanas.**

Desde finales de los años ochenta, las PyMES han sido el sector más afectado por los cambios en la economía y política mexicana, sobre todo con la apertura al libre comercio, las crisis financieras y la eliminación de las ventajas fiscales y financieras a la inversión, al empleo y al desarrollo regional. Estos cambios han provocado que las PyMES vayan reduciendo poco a poco sus actividades.<sup>3</sup> Además, las políticas económicas implantadas por el gobierno mexicano han aportado beneficios sólo a las empresas grandes, mientras que las pequeñas empresas han tenido muchos problemas para sobrevivir principalmente por el lento crecimiento del mercado nacional. Sin embargo, han sido las PyMES, y no las grandes empresas, las que han repercutido más considerablemente en el progreso de la economía nacional.

Para poder entender la importancia considerable de las PYMES para la economía mexicana, se analizan primero algunos datos publicados por el Banco Mundial que nos proporcionan una idea más certera del papel relevante que juegan dichas empresas. Tenemos así que México ocupó en el año 2001 el décimo lugar en términos de producto interno bruto (PIB) con 8237,205 millones de dólares, sólo debajo de los cinco principales países de Europa, Estados

---

<sup>3</sup> El portal de la Unión Europea: "Informe Estratégico Nacional 2002-2006", (10 de Junio de 2005). Disponible en: [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/mexico/csp/02\\_06\\_es.pdf](http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/csp/02_06_es.pdf)

Unidos, Japón, China y Canadá. Según la Organización Mundial de Comercio, México ocupó en el año 2001 el duodécimo lugar mundial por exportaciones (158,500 millones de dólares), detrás de los países mencionados.<sup>4</sup>

De acuerdo al Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002 se establecen los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:

**Cuadro 3: Clasificación por número de trabajadores**

CLASIFICACION POR NÚMERO DE TRABAJADORES			
SECTOR TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	0 - 10	0 - 10	0 - 10
PEQUEÑA EMPRESA	11 - 50	11 - 30	11 - 50
MEDIANA EMPRESA	51 - 250	31 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	251 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

Fuente : Diario Oficial de la Federación. 2002.

Las empresas registradas formalmente a nivel nacional, según el Programa de Desarrollo de la Secretaría de Economía, 0.3 por ciento (8 mil 474) corresponde a las grandes y el restante 99.7 por ciento a las MPyMES (2 millones 722 mil 365 micros; 88 mil 112 pequeñas; 25 mil 320 medianas)<sup>5</sup>

La actividad sectorial de las MPyMES se clasifica en industria, comercio y servicios. El número de empresas registradas son: 15.87% en el sector industrial, 54.40% en comercio y 29.73% en servicios.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> Ramírez Acosta, Ramón: "Financiamiento bursátil de las empresas pequeñas y medianas en México". En Comercio Exterior, Abril de 2005, p. 308.

<sup>5</sup> Investigación y desarrollo: "En defensa de las PyMES". ( 14 de Mayo de 2005). Disponible en: <http://www.invdes.com.mx/tematicosnota.cfm?orden=24&publicant=Sep%202003>

<sup>6</sup> Sistema de Información Empresarial Mexicano.(30 de Julio de 2005). Disponible en: <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/>

La contribución de las MPyMES a la actividad económica de México es muy importante. En primer lugar, MPyMES son la mayor fuente generadora de empleo, siete de diez empleos nuevos son generados por estas.<sup>7</sup> Las micro empresas generan el 49 por ciento, las pequeñas empresas generan el 15 por ciento, las medianas crean 15 por ciento y las grandes empresas crean el 21 por ciento. En segundo lugar se contribuye al crecimiento económico, las MPyMES generan el 42 por ciento del Producto Interno Bruto Industrial. De este 42 por ciento, el 20 por ciento lo genera las micro empresas, el 22 por ciento las pequeñas empresas, 21 por ciento las medianas empresas y el 37 por ciento las grandes empresas.<sup>8</sup>

En tercer lugar estas empresas contribuyen al desarrollo económico porque satisfacen las necesidades básicas de la población, porque suministran materias primas y componentes a grandes empresas, y por sus exportaciones directas e indirectas.

Por último, las MPyMES también contribuyen al comercio exterior. En el año 2001 a las empresas grandes les correspondió el 89 por ciento del valor de las exportaciones y a las PYMES sólo el 11 por ciento. Además, del año 2001 al año 2002 el número de pequeñas empresas exportadoras registradas se redujo de 30,987 a 28,410, y también las empresas medianas se redujeron de

---

<sup>7</sup> Presidencia de la República: "Avances II del Sistema Nacional de Financiamiento PyMES". (07 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.presidencia.gob.mx/actividades/index.php?contenido=19598>

<sup>8</sup> Sistema de Información Empresarial Mexicano.(30 de Julio de 2005). Disponible en: <http://www.siem.gob.mx/portalsiem/>

2,054 a 1,928. Este sector representa 90 por ciento de los exportadores mexicanos.<sup>9</sup>

De esta manera se muestra que las micro, pequeñas y medianas empresas son un sector preponderante para la economía mexicana. Un escenario para incrementar los empleos, el crecimiento económico, el desarrollo económico y el comercio internacional de México es promover a este sector por medio de programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.

México es un país subdesarrollado que ha requerido recibir apoyos de carácter económico, financiero o técnico provenientes del exterior a través de los cuales pueda llevar a cabo proyectos de desarrollo para sus actividades productivas. Nuestro país, al igual que otras naciones subdesarrolladas, se ha visto forzado a solicitar recursos y fondos del exterior para fomentar su propio desarrollo.

Esta situación queda comprendida dentro de los esquemas de cooperación internacional<sup>10</sup>, que implica un proceso mediante el cual se fortalezcan las actividades productivas en los países en vías de desarrollo. La finalidad última de todo esto es que las naciones subdesarrolladas sean capaces de lograr un crecimiento autónomo y sostenido, para conseguir así un equilibrio y crecimiento de sus mecanismos productivos y alcanzar una mejor posición en el mundo económico y financiero actual.

---

<sup>9</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext): "El papel de Bancomext en el impulso al comercio exterior", ( 14 de Junio de 2000). Disponible en: [http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/aplicaciones/pgeneral/documentos/91\\_Senadores.pdf](http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/aplicaciones/pgeneral/documentos/91_Senadores.pdf).

<sup>10</sup> Ver mas información en el primer capitulo

Asimismo es evidente la importancia de las acciones de cooperación y fomento al desarrollo de las actividades productivas en los países subdesarrollados, sobre todo porque predomina el criterio del establecimiento de empresas asociadas entre el país donante y el país receptor, esta es una manera efectiva de trasladar conocimientos técnicos y administrativos de un país a otro, y así fomentar el desarrollo empresarial e industrial del sector productivo del país receptor.

Las relaciones de cooperación económica e interempresarial entre la Unión Europea y México han jugado un papel predominante en el sector privado, sobre todo a través del fomento a instrumentos de inversión y de intercambios comerciales. Esto con la finalidad de apoyar el nivel técnico y productivo de las pequeñas y medianas empresas (PyMES) tanto mexicanas como europeas, las que se esfuerzan por alcanzar una meta común: ampliar sus mercados y maximizar su rentabilidad.

La importancia de los programas de apoyo a las PyMES radica en que en estas empresas se sustenta una gran parte del progreso de la economía nacional. La ayuda que se proporcione a las actividades productivas de las PyMES conducirá sin lugar a dudas al desarrollo de nuestro país. Y se destaca como una de las actividades productivas más fructíferas la producción de manufacturas, aspecto en el cual están muy interesados los países subdesarrollados debido a que las manufacturas son un signo de desarrollo nacional. Mientras las naciones desarrolladas son fundamentalmente exportadoras de bienes de capital, las naciones subdesarrolladas son exportadoras de bienes manufacturados y productos primarios. En este

contexto, muchos gobiernos de las naciones en vías de desarrollo han sido influenciados por varias argumentaciones teóricas de política comercial que promueven la producción de manufacturas como la industria naciente que mencionamos en el primer capítulo.<sup>11</sup>

Si se adapta este argumento para el desarrollo de las PYMES, es tarea del gobierno mexicano el implantar mecanismos de apoyo a dichas empresas, fundamentalmente dando el tiempo necesario para que las pequeñas y medianas empresas puedan salir adelante y adaptarse a las condiciones que imperen en el mercado internacional y en la economía global.

Como hemos mencionado en el capítulo anterior, la cooperación económica concertada entre la Unión Europea y México ha implicado fundamentalmente el establecimiento de programas que procuran lograr el desarrollo de las PyMES. A continuación se evaluarán los siguientes programas: el programa ECIP (Programa de Socios de Inversión de la Comunidad Europea), el programa de encuentros sectoriales de Al-Invest (América Latina Invest) y Pymexporta. Estos son los programas que se analizarán, debido a que son los que más han impactado en las pequeñas y medianas empresas mexicanas.

---

<sup>11</sup> Krugman, Paul y Maurice Obstfeld: "Economía internacional. Teoría y política". Editorial McGraw-Hill. España:1991, p. 310.



### **3.2 Evaluación de los programas de apoyo a las PyMES.**

#### *Resultados del programa ECIP*

El Programa ECIP (European Community Investment Partners) tiene como objetivo principal la creación de empresas conjuntas en países en desarrollo de América Latina, Asia, Mediterráneo y Sudáfrica mediante el apoyo financiero a las sucesivas fases de los proyectos de inversión a desarrollar entre PYMES europeas e inversores locales, que reciben asistencia técnica y a la gestión, transferencia de tecnología y know-how.<sup>12</sup>

A través del programa ECIP se busca conseguir una mayor inversión directa de las empresas europeas y locales. La ayuda se dirige 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.

De entre 53 países, México es el primer beneficiario del Programa ECIP, en el cual Nacional Financiera es uno de los principales operadores a nivel mundial, apoyando desde la identificación de proyectos hasta la aportación de capital para la creación o modernización de empresas conjuntas. Dentro del marco de este programa se aprobaron, de 1988 a 1998, 1,882 proyectos con una financiación de la Unión Europea de 22 millones de euros.<sup>13</sup>

Este programa fue uno de los más eficientes en México. Era el único programa que proporcionaba financiamiento para coinversiones de las pequeñas y medianas empresas que tuvieran proyectos para comercializar a la Unión

---

<sup>12</sup> Caja de Ahorros del Mediterraneo: "Programa ECIP" (European Community Investment Partners), (14 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.cam.es/1/productos/cee/ecip.htm>

<sup>13</sup> Secretaría de Hacienda y Crédito Público: "México principal beneficiario del Programa European Community Investment (ECIP) apoyado por Nafin", (05 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.shcp.gob.mx/estruct/uctov/discurso/1997/ace27.html#México>,

Europea. Además, ECIP ofrecía asistencia técnica, capacitaba a las empresas mexicanas a enfrentarse con la cultura europea.

Desgraciadamente, el programa ECIP fue cancelado en 1999. Existen varios argumentos por los cuales este programa dejó de funcionar. La primera opinión es de Víctor Cervantes<sup>14</sup>, encargado del departamento de desarrollo exportador en Bancomext en Puebla. Él comenta que este programa dejó de funcionar desde que México entró a la OCDE ya que México no necesitaba cooperación debido a que había alcanzado los estándares económicos de un país desarrollado.

Por otro lado, Alexandre Artru<sup>15</sup>, director de alianzas estratégicas del Eurocentro operado por Nafinsa, nos dice que se canceló debido al cambio de prioridades que tiene la Unión Europea, porque necesitaba fortalecer y enfocar todos sus recursos a sus miembros débiles de Europa del Este.

#### *Resultados del programa AL-Invest*

El Programa AL-Invest tiene como objetivo general el 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. Las operaciones de este programa se basan en el diálogo permanente sustentado en la comunicación y en las relaciones internacionales, para lograr convenios comerciales y proyectos de inversión conjuntos.

---

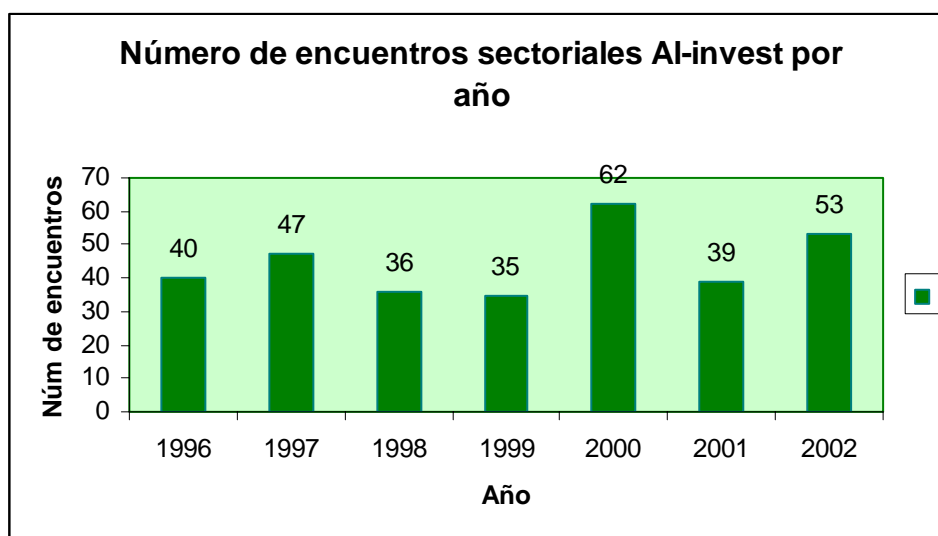
<sup>14</sup> Entrevista a Víctor Cervantes encargado del departamento de desarrollo exportador en Bancomext – Puebla. (08 de Abril de 2005)

<sup>15</sup> Entrevista a Alexandre Artru director de alianzas estratégicas del Eurocentro operado por Nafinsa en el Distrito Federal. ( 12 de Abril de 2005)

Además el principal y único instrumento del programa Al-Invest utilizado en México son los encuentros sectoriales, mediante los cuales las empresas europeas y latinoamericanas establecen proyectos de inversión o convenios comerciales de manera conjunta en un determinado sector de actividad que les interese a ambas regiones.<sup>16</sup>

Los parámetros de la comisión europea son cofinanciar 50 encuentros sectoriales al año. Esta meta sólo se ha cumplido dos veces en un lapso de siete años. En la siguiente gráfica podemos apreciar el número de encuentros sectoriales realizados entre 1996 al 2002.

Gráfica 1



Fuente: EUROAID. Oficina de Cooperación de la Comisión Europea.

Uno de los problemas que tienen los operadores como Nacional Financiera, Bancomext y Canacintra es que carecen de un registro de los contratos que se celebran entre las empresas europeas y mexicanas que

<sup>16</sup> Ver en el Anexo 6

asisten a los programas de AI-Invest. Debido a este problema no se puede hacer una evaluación a fondo de la eficiencia de estos programas.

### *Resultados del programa Pymexporta*

El programa Pymexporta Euronafin propuso como objetivos, dentro de la planeación, elevar la competitividad y fortalecer las capacidades productivas, administrativas y financieras en el mercado nacional e internacional de las MPyMES mexicanas. Asimismo, la meta programada fue beneficiar a 50 empresas de tamaño micro, pequeña o mediana en el año 2004.

A continuación se presentan los resultados de la difusión y el nivel de respuesta de las MPyMES al programa Pymexporta elaborado por Mtro. Gabriel Gama<sup>17</sup>:

**Cuadro 4: Nivel de respuesta de MPyMES mexicanas con el Programa Pymexporta Euronafin en sus distintas fases de promoción**

<b>Proceso de promoción</b>	<b>Resultados con MPyMES mexicanas contactadas</b>
Invitación a sesiones informativas	De diez empresas invitadas sólo asiste una
Empresas asistentes	De diez empresas asistentes sólo se interesa una
Empresas interesadas	De diez empresas interesadas sólo una adquiere el programa
<p><b>*Nota:</b> El tiempo empleado en este tipo de promoción constó de una semana, la meta programada era tener de 15 a 25 empresarios por semana.</p>	

**Fuente:** Elaboración del Mtro. Gabriel Gama con datos del Pymexporta Euronafin 2004

<sup>17</sup> 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/uasos/ponencia/06IMORAGabrielGamaAvila.doc>

**Cuadro 5: Resumen Ejecutivo del Programa Pymexporta Euronafin  
(Periodo: enero mayo de 2004)**

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	TOTAL
EMPRESAS CONTACTADAS (LLAMADAS)	80	75	115	145	358	773
EMPRESAS CITADAS	35	24	47	65	85	256
CITAS REALIZADAS	9	10	17	18	28	82

**Fuente:** Elaboración del Mtro. Gabriel Gama con datos del Pymexporta Euronafin 2004

La meta programada era de tener de 15 a 25 empresarios por semana. Como observamos en el cuadro anterior. En el mes de enero solo fueron 9, en febrero 10, en marzo 17, en abril 18 y en mayo 28. Con esto, podemos decir que las metas no tuvieron el éxito que el Programa Pymexporta esperaba.

Observando los resultados de los programas mencionados, analizaremos las causas por las cuales no se ha dado un óptimo aprovechamiento a los programas de Encuentros empresariales de Al-Invest y Pymexporta.

### **3.3 Causas del bajo aprovechamiento de los programas de apoyo a las PyMES.**

Los programas de apoyo para las pequeñas y medianas empresas han enfrentado una serie de obstáculos que han impedido que dichos programas favorezcan al crecimiento de dichas empresas. De este modo debido a que México ha abierto su economía a los flujos de comercio e inversión, con la finalidad de generar empleos y divisas, ha surgido entonces la necesidad de que se establezcan políticas públicas que beneficien e impulsen el desarrollo

de las PyMES, para lograr que éstas se integren con éxito en los mercados internacionales.

### **3.3.1 Cultura Mexicana.**

Uno de los principales problemas que tenemos en México es la apatía dentro como rasgo de la cultura empresarial mexicana. Schumpeter destaca que la función del empresario es la de poner en marcha nuevas combinaciones de factores productivos, esto es, innovar. El acto empresarial consiste, pues, en la introducción de una innovación y conduce de este modo a la obtención de beneficios. La introducción de innovaciones supone una disminución en los costes de la empresa que la ha llevado a cabo, o bien, un incremento en el precio de los bienes producidos por la empresa. Así pues, la diferencia entre ingresos y gastos de la empresa innovadora se amplía, y es aquí, en este mayor margen de ganancia, donde surgen los beneficios<sup>18</sup>.

Los empresarios mexicanos no tienen la cultura del liderazgo y compromiso que los encause a estudiar y capacitarse para penetrar en un mercado diferente a Estados Unidos. Los empresarios mexicanos, debido a su ignorancia, siguen la costumbre de exportar a un mercado conocido, Estados Unidos.

El 31 de mayo del 2005 se realizó una encuesta<sup>19</sup> a 200 empresarios mexicanos de toda la república con la finalidad de conocer el nivel de respuesta

---

<sup>18</sup> Furio Blasco, Elices: "Teoría del desenvolvimiento económico" ( 16 de Septiembre de 2005). Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2005/efb/8b.htm>

<sup>19</sup> Encuesta realizada por la autora a 200 empresas mexicanas eligidas al azar del directorio de exportadores de bancomext: "Nivel de Respuesta de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas sobre los programas de apoyo a éstas" ( 03 de Mayo de 2005). Ver anexo 7

de las MPyMES mexicanas sobre los programas de apoyo. La lista de empresarios fue extraída del directorio de exportadores de Bancomext y fue elegida al azar. Aquí se muestran los resultados:

**Cuadro 6: Nivel de Respuesta de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas sobre los programas de apoyo a éstas.**

Empresas que contestaron	3 de 200
Empresas que conocieron	1 de 200
Empresas que han tomado el programa	0 de 200

Fuente: Datos de las encuestas elaboradas por la autora.

El resultado de esta grafica es muy desalentador. El número de encuestas que se aplicaron fueron doscientas donde solo el 1.5% contestaron. Aún teniendo la motivación de que se mandarían los resultados de esto a los encuestadores para que tomarán las medidas pertinentes que necesitan para promocionar su empresa. Sin embargo, el nivel de negligencia y el costo del desinterés por capacitarse e informarse de los mexicanos es muy alto ya que los ciega a no ver las grandes oportunidades que hay para exportar al mercado europeo.

Otro ejemplo es el resultado que da el cuadro 4. Solo el uno por ciento de las empresas invitadas a las sesiones informativas del Programa Pymexporta asistió. En el cuadro 5 tenemos que el total de empresas citadas fueron 256 de las cuales solo 82 citas fueron realizadas, es decir, solo una tercera parte de los empresarios mexicanos que adquirieron el compromiso de ir a su cita lograron llegar. La mayoría de los mexicanos no tiene la cultura de compromiso como la tienen los europeos. Sin embargo, los estadounidenses

conocen la cultura del mexicano, y es ahí donde se aprovechan de su ignorancia y su apatía.

Además, el mercado norteamericano no es rentable para las pequeñas y medianas empresas, porque se regulan con precios bajos y si las PyMES acuden a él, el riesgo es quedarse sin margen de utilidad. Sin embargo, el mercado europeo es más rentable, sólo productos de calidad pueden situarse en él.<sup>20</sup> Además, este mercado es de nichos donde hay oportunidades para todo tipo de compañías, independientemente de su tamaño, lo único que los europeos exigen es que empresas preparadas.

Es por eso que el principal reto de nuestro país es lograr diversificar los mercados e incrementar la participación de la pequeña y mediana empresa a Europa. Así como también tratar de abatir el déficit de trabajo en equipo que predomina en nuestro país, ya que es un mal recurrente entre nuestro sector empresarial porque abunda el individualismo que provoca el aislamiento y la vulnerabilidad.<sup>21</sup>

Valentín Díez Morodo, presidente del Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), nos proporciona una serie de consejos a través de los cuales quienes exportan hacia Europa no cometerán errores graves: no ir a ciegas, sino tener ya bases y no pensar sólo en la primera venta; continuidad para evitar caer en no tener capacidad de producción y no poder surtir el producto; no caer en el error de dar la mercancía barata sólo por ser mexicana, sino que desde el primer momento se deben sentar las bases de a qué niveles

---

<sup>20</sup> García de Alba, Sergio, citado por Abigail Hernández: "No ir a ciegas". En *Negocios*, octubre de 2004, p. 22.

<sup>21</sup> Abigail Hernández, , "No ir a ciegas". En *Negocios*, octubre de 2004, p. 22.



de precios y de imagen se van a situar; competitividad, estar seguros de que sus artículos tienen una calidad estable, que no varíe constantemente; y conocer la logística de todas sus etapas, desde el transporte, los servicios aduaneros, etc.<sup>22</sup>

Otro de los consejos que nos da Carlos Ceceña, consejero comercial de Bancomext en España, es que si no pueden acometer directamente a los mercados, entonces deben asociarse, formar consorcios de exportación o alianzas estratégicas, para acudir a ellos. Esto les permitirá dedicarse a producir con calidad, con normas apropiadas y que otros se encarguen de realizar todo el proceso de venta.<sup>23</sup>

Es pertinente subrayar que en las posturas empresariales no se observa disposición a participar en la dinamización económica del país con responsabilidades propias o tareas empresariales de corto y largo plazos. Se sigue distinguiendo al gobierno como el órgano tutelar con la obligación de acabar con los problemas presentes y con la responsabilidad de facilitar la acumulación, independientemente de lo que hagan los industriales. Vale la pena recordar que en los países orientales de reciente industrialización los compromisos empresariales han sido explícitos y la sanción o el apoyo gubernamental se hicieron válidos en función de su cumplimiento.<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup> Díez Morodo, Valentín, citado por Abigail Hernández, “No ir a ciegas”. En *Negocios*, octubre de 2004, *Op. Cit.*, p. 21.

<sup>23</sup> Ceceña, Carlos, citado por Abigail Hernández: “Asociarse para llegar a Europa”. En *Negocios*, octubre de 2004, *Op. Cit.*, p. 18

<sup>24</sup> Huerta Quintanilla, Rogelio: “La política industrial en una economía abierta”, (14 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num5/a1.htm>

### **3.3.2 Las condiciones onerosas de los programas**

Una más de las causas que impide el adecuado desarrollo de los programas de apoyo hacia las PyMES mexicanas es el costo de los programas. Si partimos del supuesto de que dichos programas están precisamente enfocados a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, no es concebible que las cuotas de recuperación de dichos programas sea tan elevadas que los haga inaccesibles para las MPyMES.

Estas empresas no cuentan con un presupuesto que les alcance para pagar cantidades exorbitantes por dichos programas. Muchos de esos programas tienen un costo aproximado que va entre 2,500 y 3,000 pesos como mínimo.

A esto agregamos que si son programas que se imparten en el extranjero como la mayoría de los encuentros sectoriales, se tienen que pagar viáticos por concepto de cuestiones como boletos de avión, hospedaje en hoteles, comidas y transportación terrestre. Y si se trata de programas que se impartan en México, los representantes de las pequeñas y medianas empresas que provienen del interior de la República tienen que pagar su viaje hacia la ciudad de México, taxis para transportarse dentro de la ciudad, comidas, hospedaje en hoteles, entre otros gastos más.

Cuauhtémoc Martínez, presidente de Canacintra, señaló que los representantes de las pequeñas y medias empresas del país consideraron que muchas veces los montos de los programas de apoyo, para otorgar créditos, son insuficientes y representan sólo un buen deseo. Además detalló que lo ideal sería que se tuvieran los fondos necesarios para todos estos programas, ya que con lo

reducido de los recursos tienden a disminuir los proyectos que pudieran echarse a andar, a través de ellos.<sup>25</sup>

Además, las MPyMES enfrentan diversas circunstancias que son un obstáculo para pagar los altos costos de los programas de apoyo deteniendo su crecimiento empresarial. La mayoría de estas empresas están compuestas por una familia donde las decisiones se toman por consenso familiar, compadrazgo o amistad, impidiendo que tomen los programas de apoyo onerosos. Consecuentemente, las MPyMES, especialmente las micro empresas, no cuentan con liquidez o peor aun con solvencia ya que viven de los proveedores que dan crédito o hacen gastos inútiles en planes que no están solventados por expertos.<sup>26</sup>

El empresario mexicano necesita un proceso previo de sensibilización al programa, dado el limitado acercamiento de las MPyMES mexicanas con los servicios de capacitación, ya que la respuesta de los empresarios mexicanos a los cuales se les presentó el programa Pymexporta fue que los costos de los talleres y capacitación son caros. Sin embargo, estos mismos empresarios también desconocían, en su mayoría, cuáles son los costos de una operación de comercio exterior y lo sensible que puede resultar en el plano económico, cuando la exportación o importación no se realiza de manera adecuada.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Centro de Información CNEC Informa: "Decepciona a PYMES programas de apoyo", Compite para el desarrollo de tu negocio. (16 de Junio de 2005) Disponible en: <http://www.compite.org.mx/cenec/cenec230205.htm>

<sup>26</sup> Bolaños Barrera, Ricardo: "La PYME, motor de desarrollo", PyME, Pequeña y Mediana Empresa. ( 15 de Junio de 2005) Disponible en: [http://www.pyme.com.mx/articulos\\_pyme/todoslosarticulos/la\\_pyme\\_motor\\_de\\_desarrollo.htm](http://www.pyme.com.mx/articulos_pyme/todoslosarticulos/la_pyme_motor_de_desarrollo.htm)

<sup>27</sup> 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>

### **3.3.3 La falta de difusión de los programas**

Y un obstáculo más, no menos importante, es referente a la difusión de dichos programas de apoyo a las PYMES. Sólo se recurre a llamadas telefónicas o a correos electrónicos sobre las bases de datos que se tienen por personas que han asistido a los encuentros sectoriales o empresas que se han interesado en conseguir información. Es increíble que no se busque más información por medio del registro de micro, pequeñas y medianas empresas que tienen los operadores de esos programas como Bancomext o Canacintra.

Además los operadores de estos encuentros no tienen un registro de la cantidad de contratos o alianzas que se concretan en los encuentros entre empresarios europeos y nacionales, y por lo tanto no se conoce el grado de éxito que tienen. Consecuentemente esto genera un desconocimiento de que tanto son conocidos estos programas.

En el capítulo anterior explicamos que solo hay tres Eurocentros. Los Eurocentros son los operadores de los programas de apoyo. Estos están conformados por instituciones como Nacional Financiera, Bancomext y Canacintra. Estas instituciones se ubican en casi toda la república y tienen la obligación de difundir los programas de apoyo expedidos por la Unión Europea.

Sin embargo, comentado por Víctor Cervantes<sup>28</sup>, no cumplen con esta obligación porque creen que los programas de apoyo brindados por la Unión Europea son obsoletos. De esta manera los operadores están quitando oportunidades de crecimiento a las empresas mexicanas que se quieren expandir.

---

<sup>28</sup> Entrevista a Víctor Cervantes encargado del departamento de desarrollo exportador en Bancomext – Puebla. (08 de Abril de 2005)

En la encuesta<sup>29</sup> que se elaboró de las tres empresas que contestaron solo una tenía una ligera idea de la existencia de dichos programas pero no tenía el conocimiento de los servicios, ni las funciones y beneficios otorgan.

Según la Comisión Europea, de los países latinoamericanos más beneficiados por los encuentros empresariales son Argentina, Brasil y México.<sup>30</sup> Sin embargo, las ventajas competitivas que tiene México sobre estos dos países sudamericanos son los acuerdos de cooperación, libre comercio, mano de obra barata y calificada, recursos naturales y zona geográfica estratégica. Más adelante profundizaremos en estos aspectos.

### **3.4 Ventajas competitivas de México para lograr una mayor integración y cooperación con la Unión Europea.**

Las numerosas ventajas competitivas que tiene México frente a varios países latinoamericanos son preponderantemente mayores. Durante muchos años, la nación mexicana había sido la primera en América Latina en captar inversión extranjera y el primer proveedor de productos primarios y manufacteros de Europa. Compartiendo con esta las grandes riquezas naturales, la magnífica ubicación geográfica y la mano de obra barata y calificada de los obreros mexicanos. Además, el gobierno mexicano en conjunción de la comisión europea abrieron el camino de comercio y de la inversión por medio de sus acuerdos y sus tratados dando una mayor facilidad a la entrada y salida de productos.

---

<sup>29</sup> Encuesta realizada por la autora a 200 empresas mexicanas elegidas al azar del directorio de exportadores de bancomext: "Nivel de Respuesta de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas sobre los programas de apoyo a éstas" ( 03 de Mayo de 2005).Ver anexo 7

<sup>30</sup> Ver Anexo 8

### **3.4.1 Riqueza Natural**

La experiencia económica mundial nos muestra que son de vital importancia para el desarrollo económico de un país los recursos naturales. Hay países con escasos recursos naturales que han alcanzado un gran nivel de desarrollo, y en otros países donde abundan, se han mantenido atrasados. México ocupa el decimocuarto lugar en extensión territorial en el mundo y el quinto en América. Después de Canadá, es el país con mayor extensión de litorales en el continente americano: 10 mil 143 kilómetros. En su territorio se encuentran la mayor parte de los recursos minerales y cuenta con 33 millones de hectáreas susceptibles de cultivarse. En México, a pesar de que contamos con más recursos naturales que Japón, no hemos logrado los niveles de desarrollo de aquel país.<sup>31</sup>

La riqueza potencial de un país radica en los recursos naturales y en sus ciudadanos. Si los recursos naturales no se cultivan, extraen, transforman y transportan, no se pueden considerar riqueza económica real. Y algo parecido sucede con el factor humano, ya que si no se capacitan y producen, los habitantes se convierten en una carga social.

En siglos pasados, el clima, la situación geográfica y los recursos naturales determinaban las ventajas comparativas de las naciones. Esas ventajas, brindadas por la naturaleza, delimitaban cuáles serían las principales actividades económicas en una región. Una de las características del desarrollo de una región es que la actividad económica no está determinada

---

<sup>31</sup> Méndez, José: "Problemas económicos de México". Editorial Interamericana. México:1997, Op. Cit., p. 220.

exclusivamente por los recursos naturales, sus accidentes geográficos o las épocas de lluvia o sequía. La tecnología, el grado de capitalización, la productividad y las instituciones económicas, jurídicas y políticas adoptadas se convierten en los factores determinantes del progreso.<sup>32</sup> Es por eso que el avance económico implica la ordenación, dominio, transformación y aprovechamiento de los recursos naturales, de los cuales nuestro país goza de mucha abundancia.

#### **3.4.2 Ubicación geográfica estratégica.**

México, cuenta con una ubicación geográfica estratégica y privilegiada, es el punto de conexión entre Norteamérica, Centroamérica y Sudamérica; paso forzoso del comercio intracontinental. También forma parte del triangulo comercial: América, Europa y Asia, dados sus múltiples tratados de libre comercio con estas zonas. Esta ventaja nos genera gran potencial que no se ha aprovechado plenamente para desarrollar actividades de logística asociadas al comercio internacional, debido a la escasez de inversiones en la infraestructura que requiere esta actividad.

#### **3.4.3 Costo bajo de la mano de obra calificada**

La fuerza de trabajo constituye una riqueza o un recurso muy importante para México. Para saber en qué consiste la mano de obra mexicana tenemos que saber cómo está constituida la fuerza laboral. La población total del país, integrada por hombres y mujeres, se puede dividir de acuerdo con su edad en

---

<sup>32</sup> *Ibíd.*, Op. Cit., p. 220.

dos tipos: la población en edad de trabajar y la población sin edad de trabajar. La primera se encuentra integrada por todas las personas de más de 12 años y de menos de 65 años de edad.

En México se aplica este criterio de edades porque se supone que después de la educación primaria los niños ya se pueden integrar al mercado de trabajo; asimismo, de acuerdo con la ley un trabajador se jubila a los 65 años. Por su parte, la población sin edad de trabajar comprende a todos los menores de 12 años y mayores de 65 años de edad.<sup>33</sup>

A su vez, a la población en edad de trabajar, que es la que nos interesa, la podemos dividir a su vez en dos: la población económicamente activa (PEA), también llamada potencialmente productiva, que comprende a la población que trabaja, a la que tiene una ocupación remunerada; y la población económicamente inactiva (PEI), integrada por todas las personas mayores de 12 años y menores de 65 años que realiza actividades que no son remuneradas; está formada principalmente por estudiantes, amas de casa e incapacitados físicos. Así, la población económicamente activa se puede dividir en tres grupos: la población activa es la que tiene una ocupación remunerada en el momento del censo; la población desempleada es aquella que, estando en posibilidades y con capacidad de trabajar, no realiza ninguna ocupación remunerada. Este es un desempleo involuntario, porque los individuos sí desean trabajar pero no encuentran dónde; y la población subempleada está constituida por personas que tienen bajos niveles de ocupación, que están

---

<sup>33</sup> *Ibíd.*, p. 218.



semioocupadas, que no desarrollan sus potencialidades de fuerza de trabajo de acuerdo con sus capacidades.<sup>34</sup>

Desde el momento en que nuestro país ha pretendido insertarse a la economía globalizada, orientando su economía hacia la exportación, se ha descubierto que si se hace una comparación de los niveles de productividad, costos unitarios del trabajo y los salarios de los trabajadores mexicanos, con respecto a otros países, resulta que los trabajadores de México han resultado ser de los más productivos del mundo, pero también de los peor remunerados.

Veamos al respecto algunas cifras concretas: en términos del costo unitario de la mano de obra en la industria manufacturera, entre 1993 y el año 2000, Estados Unidos disminuyó sus costos en 15%; Canadá 11.8% y Japón 7.09%. Contrariamente, en México el costo unitario del trabajo logro decrecer prácticamente el doble del estadounidense, 2.5 veces el canadiense y 4.2 veces el japonés, al disminuir en 29.7%, en el mismo período. De manera paradójica, los trabajadores de México no han recibido los beneficios de los aumentos en la productividad: entre 1990 y el año 2000, sus salarios pasaron de 1.48 dólares a sólo 1.80 dólares. Mientras tanto, los salarios de los estadounidenses aumentaron de 10.78 dólares la hora a 14.17 dólares; los franceses de 6.95 dólares a 7.8 dólares y los chilenos de 1.06 dólares a 2.18 dólares en el mismo período. Esto significa que los trabajadores

---

<sup>34</sup> *Ibíd*em, p. 218.

norteamericanos, para el año 2000, ganan 8 veces más que los mexicanos, los franceses 4 veces más y los chilenos 1.2 veces más.<sup>35</sup>

Y revisando a varios países, tenemos que la mano de obra mexicana se ha convertido en una de las más baratas del mundo. En 1980, el costo más bajo del trabajo manufacturero, medido en dólares la hora, se localizaba en los países del sudeste asiático: Hong Kong, con 1.51 dólares; Singapur, 1.49; Taiwán, 1.0, y Corea 0.96. La mano de obra mexicana se cotizó por arriba de la asiática con 2.21 dólares la hora. Si se observan las percepciones manufactureras de los países desarrollados para ese mismo año, como es el salario de la fuerza de trabajo alemana, belga y suiza fue seis veces mayor a la mexicana; la de Luxemburgo, Noruega, Suecia y Dinamarca, cinco veces superior, y la de Estados Unidos y Francia cuatro veces mayor.<sup>36</sup>

Para 1997, la mano de obra mexicana tuvo prácticamente la cotización más baja de una lista de 29 países, al ocupar el lugar número 28 con 1.75 dólares la hora; la mano de obra de los llamados “tigres asiáticos” se colocó por arriba de la mexicana: Singapur, con 8.24 dólares la hora; Corea, con 7.22; Taiwán, con 5.89; y Hong Kong, con 5.42 dólares. Respecto a los países desarrollados, el salario de la fuerza de trabajo alemana fue 16 veces superior a la mexicana; la finlandesa, sueca y noruega, 14 veces mayor; la de Bélgica, Luxemburgo, Suiza, Dinamarca y Austria, 13 veces superior; la holandesa, 12

---

<sup>35</sup> Juárez Sánchez, Laura: “Los trabajadores de México: de los más productivos del mundo y también de los peor remunerados”. En *El Financiero*, 1 de septiembre de 2000, p. 14.

<sup>36</sup> *Ibíd.*, Op. Cit.15

veces mayor; la japonesa, 11 veces superior; la estadounidense, francesa e italiana, 10 veces mayor; la canadiense y australiana, 9 veces superior.<sup>37</sup>

#### **3.4.4 Marco legal adecuado para el fomento del comercio internacional y desregulación a la inversión extranjera.**

La Unión Europea y México han reforzado su relación comercial, a través del TLCUEM, para nuestro país se presentan grandes oportunidades de negocios en un marco de preferencias arancelarias, por lo que a partir de la entrada en vigor se eliminaron las desventajas de acceso a los mercados que enfrentan los exportadores de ambas partes, equilibrando sus condiciones de competencia con otros socios comerciales. Además, a México le permite no sólo diversificar el mercado de sus productos, sino también ampliar la oferta disponible de bienes y servicios.

Consecuentemente se traduce en un mayor crecimiento de nuestras exportaciones, una mayor transferencia de tecnologías, fuentes alternativas de insumos, estímulos a la competitividad y la eficiencia empresarial y en la generación de más y mejores empleos. Así mismo, se establece un marco legal que brinda certidumbre a empresarios e inversionistas de ambas regiones, que estimulará la formación de alianzas estratégicas y coinversiones entre empresas mexicanas y europeas para aprovechar las ventajas competitivas que nos ofrecen

---

<sup>37</sup> Ibidem, Op. Cit.15

el acceso a otros países con los que tenemos Tratados de Libre Comercio en vigor.<sup>38</sup>

Los beneficios esperados para México a través de la suscripción del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea son cuantiosos. Lo primero que hay que decir es que nuestro país es el único de América Latina que mantiene un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea. Es importante destacar que este acuerdo es sumamente benéfico para nuestro país porque así México se vuelve fundamentalmente atractivo para las empresas europeas al ofrecer mano de obra relativamente barata con altos niveles de productividad en sectores manufactureros y un mercado laboral flexible. Además nuestro país ha mostrado una sólida fortaleza económica que lo ha convertido en una de las principales potencias latinoamericanas.<sup>39</sup>

Como habíamos comentado en el capítulo anterior, las APPRIS transmiten un mensaje positivo, competitivo y de seguridad jurídica a los inversionistas de países altamente exportadores de inversión productiva hacia México o con los que se desea incrementar los flujos de inversión extranjera directa (IED). Simultáneamente promoviendo un desarrollo económico para nuestro país. Estos acuerdos también constituyen un medio eficaz para

---

<sup>38</sup> Ministerio Federal de Relaciones Exteriores de Alemania: "La ampliación de la Unión Europea", (28 de Julio de 2005). Disponible en: [http://www.auswaertiges-amt.de/www/es/eu\\_politik/vertiefung/erweiterung\\_html#9](http://www.auswaertiges-amt.de/www/es/eu_politik/vertiefung/erweiterung_html#9)

<sup>39</sup> 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>

diversificar el origen de los flujos de la IED hacia nuestro país, dando eficiencia a la política de apertura y no discriminación en materia de inversión.<sup>40</sup>

A pesar de que México tiene ventajas competitivas numerosas, Europa está enfocada a otras prioridades destacando el fortalecimiento de los nuevos integrantes de la Unión Europea. Sin embargo, México tampoco les presenta la facilidad para lograr un mayor acercamiento de los empresarios debido al retraso de las reformas estructurales de la política mexicana. Estas son algunas de las desventajas que enfrenta México para que fortalezca su relación comercial con la Unión Europea.

### **3.5 Desventajas que desafía México para lograr una mayor integración y cooperación con la Unión Europea.**

Las desventajas que tiene México para integrarse con la Unión Europea son mínimas no obstante son de alto impacto. Para poder lograr una mayor cooperación se necesita que las partes tengan intereses comunes. La Unión Europea tiene otras prioridades en la actualidad una de las más importantes es fortalecer el bloque económico europeo. Por otra parte, México también tiene que trabajar en avanzar en sus reformas estructurales ya que otros mercados como India, China, Argentina y Brasil han captado la atención de Europa debido a las facilidades que otorgan en su marco legal.

---

<sup>40</sup> Revista Macroeconomía: "El TLC México – Unión Europea: como el TLCAN; sólo promesas incumplidas", (03 de Agosto de 2005). Disponible en: [http://www.macroeconomía.com.mx/articulos.php?id\\_sec=7&id\\_art=692&num\\_page=2189](http://www.macroeconomía.com.mx/articulos.php?id_sec=7&id_art=692&num_page=2189),

### **3.5.1 Prioridad a los países miembros de la Unión Europea**

La Unión Europea tiene como misión fundamental organizar de forma coherente y solidaria las relaciones entre los Estados miembros y sus ciudadanos. Es así como posee una serie de prioridades que deben de cumplirse para lograr una plena integración entre los países miembros de la Unión Europea. Dichas prioridades son las que se enuncian a continuación<sup>41</sup>:

- El impulso del progreso económico y social, sobre todo con la realización del mercado interior desde 1992 y con el lanzamiento de la moneda única en 1999.
- La afirmación de la identidad europea en la escena internacional (ayuda humanitaria europea a terceros países, política exterior y de seguridad común, intervención para la gestión de crisis internacionales, posturas comunes en los organismos internacionales).
- La implantación de una ciudadanía europea (que complementa la ciudadanía nacional sin sustituirla y confiere al ciudadano europeo un cierto número de derechos civiles y políticos).
- El desarrollo de un espacio de libertad, seguridad y justicia (vinculado al funcionamiento del mercado interior y, en particular, a la libre circulación de personas).
- El mantenimiento y desarrollo del acervo comunitario (conjunto de textos jurídicos aprobados por las instituciones europeas, junto con los tratados fundacionales).

---

<sup>41</sup> Ministerio Federal de Relaciones Exteriores de Alemania: "La ampliación de la Unión Europea", (28 de Julio de 2005). Disponible en: [http://www.auswaertiges-amt.de/www/es/eu\\_politik/vertiefung/erweiterung\\_html#9](http://www.auswaertiges-amt.de/www/es/eu_politik/vertiefung/erweiterung_html#9)

Con el ingreso de los nuevos países, la población de la UE aumenta en aprox. 75 millones de seres humanos, transformándose en un espacio económico de casi 450 millones de consumidores. La UE ampliada es así el mayor mercado común del mundo. El potencial económico de los nuevos miembros es grande y con ellos se integran a la UE mercados con un gran potencial de crecimiento. Las reglas de juego comunes en el espacio económico ampliado facilitan también el accionar económico de las pequeñas y medianas empresas.<sup>42</sup> Consecuentemente, la UE estará preparada para hacerle frente a los desafíos de la competencia global, especialmente a Estados Unidos.

Para México es un gran reto ingresar al mercado europeo con productos que requieren de calidad, de un precio competitivo y de oportunidad, porque países como Alemania, Francia, Inglaterra, Italia son importantes consumidores de mercancías en ese continente, y así también son los más exigentes del comercio internacional. Resulta que la Unión Europea otorga grados de preferencias a sus socios comerciales, que benefician en especial a sus países vecinos, naciones que se van a unir al bloque o que fueron socialistas y, también a sus ex colonias, en detrimento de los intereses mexicanos.

Cabrera García señala que cómo es posible que países como Polonia, la República Checa, Argelia y Marruecos exporten más a la Unión Europea que México, que es la doceava o treceava economía más importante en materia de

---

<sup>42</sup> *Ibíd*em

comercio internacional, y que sea el segundo proveedor de Estados Unidos y el trigésimo octavo de la Unión Europea.<sup>43</sup>

Esta situación es explicada por los analistas económicos que señalan que se debe a que la economía mexicana está orientada hacia Estados Unidos, país vecino del que se ha venido dependiendo desde hace muchas décadas, sobre todo en materia económica. Es por eso que el ingreso y el éxito de México en el mercado europeo no va a ser nada fácil, fundamentalmente porque dicho mercado es de los más competitivos, y donde el comercio internacional no se basa únicamente en las reglas del mercado, se basa en el interés político.<sup>44</sup> Y para muestra tenemos que remitirnos a la suscripción de los acuerdos entre la Unión Europea y México, en los cuales se especificaban cláusulas que hablaban sobre democracia y el respeto a los derechos humanos.

Aunado a lo anterior, es claro que Europa maneja grados de preferencia con sus socios comerciales. Esto quiere decir que aunque la calidad, el precio y la oportunidad de la comercialización de México sea de primer nivel, y sus productos respondan a las exigencias de calidad de los consumidores europeos, éstos van a preferir los productos que provengan de países como Polonia, la República Checa, Hungría, Ucrania o los países Bálticos, que tienen una industria de producción que van a ser verdaderos competidores de mercado. De esta manera, no se puede negar que los productos mexicanos van a tener oportunidades en el mercado europeo; sin embargo, la producción de

---

<sup>43</sup> Cabrera García, García: "*Retos de México ante la alternativa del mercado europeo*". (30 de Julio de 2005). Disponible en: <http://veneno.com/1997/v-4/gaby-04.html>

<sup>44</sup> *Ibidem*.



países como Grecia, Portugal y España van a tener preferencia a las de cualquier otro productor.

Además de esta desventaja externa que tiene México para integrarse con la Unión Europea también tiene un gran retraso en su proceso de democratización, en el sistema de gobierno, que aún no se ha consolidado, porque durante 70 años existió un partido único sin que diera oportunidad a que otros partidos participaran en forma activa y total impidiendo el desarrollo de los acuerdos en el poder legislativo.

### **3.5.2 Retraso de las reformas estructurales**

A partir del año 2000, el órgano legislativo está semiparalizado con la toma de posesión del presidente Vicente Fox Quesada por el Partido de Acción Nacional, el primer partido de oposición que llega al poder en México.

Los partidos actualmente luchan por el poder entre sí, controlando el 100% de los votos de sus representantes en las cámaras de diputados y senadores. Consecuentemente, México se ha mantenido en un atraso económico por la carencia de las reformas estructurales y la falta de capacidad para lograr los consensos necesarios que el país demanda para su crecimiento en todos los sectores donde se incluye el sector privado.<sup>45</sup>

Nuestra nación ha dejado pasar la oportunidad de elevar la competitividad del sector privado, pero no por culpa de las empresas, sino de muchas políticas económicas que se han convertido en un dique para los

---

<sup>45</sup> Cárdenas, Jaime: "Indispensable definir que tipo de reformas requiere el país", (04 de Agosto de 2005). Disponible en: <http://www.congreso.gob.mx/csosocial/boletines/2005/febrero2005/bol0322005.htm>

negocios, pues impiden crecer y desarrollarse. La falta de reformas estructurales, sobre todo la laboral y la fiscal, ha frenado el desarrollo del sector privado mexicano, que genera 88.5 por ciento del crecimiento económico del país, 85 por ciento del total de los empleos y participa con 80 por ciento de la inversión productiva.<sup>46</sup>

Uno de los principales motores del crecimiento económico es la inversión. Estimular la inversión privada debe de ser uno de los objetivos de las autoridades, por lo que es importante acelerar los consensos en materia de reformas estructurales, que impulsen el flujo de recursos en un ambiente de seguridad jurídica.<sup>47</sup>

México sigue sin generar las condiciones necesarias para alcanzar el crecimiento vigoroso, mientras que otros países están aprovechando su potencial haciendo modificaciones de fondo a la estructura de su economía. India y China son ejemplos de países que están modificándose y adaptándose al nuevo orden mundial, mientras México no ha dado esos pasos. No se han destrabado las reformas, mientras que otros están ganando presencia internacional.<sup>48</sup>

El director del Centro de Estudios Asia y África del Colmex, Eugenio Anguiano, menciona las reformas que han empujado a la economía China a

---

<sup>46</sup> Becerril, Isabel: "Frena la falta de reformas al desarrollo del sector privado", (04 de Agosto de 2005). Disponible en: [http://www.cce-hidalgo.org.mx/boletin\\_economico.htm](http://www.cce-hidalgo.org.mx/boletin_economico.htm)

<sup>47</sup> Ibidem

<sup>48</sup> Diario, Milenio, Leonor Flores, Patricia Ruiz et al.: "México se mantiene como la décima economía: BM", (04 de Agosto de 2005). Disponible en: <http://www.mexico.gob.mx/buenasnoticias/index.php?contenido=19473&pagina=11>

crecer:<sup>49</sup> altas tasas de ahorro interno, el cual alcanza un 34%, así como un porcentaje casi igual de inversión interna; exportaciones dinámicas; llegada de capital externo, que fortalece las tasas de inversión, y al mismo tiempo, acceso a créditos blandos por ser una economía pobre, y una masa de mano de obra de 700 millones de personas, que tienen un promedio educativo alto y un grado de destreza elevado.

Los resultados de estas reformas que da a conocer el Ministerio de Comercio chino es que el volumen de las exportaciones chinas continúa aumentando gracias al repunte de la demanda internacional y al establecimiento de cada vez más empresas extranjeras que instalan ahí su producción para aprovechar la mano de obra barata. A la vez también China ha incrementado sus importaciones debido a la dependencia del exterior de materias primas, maquinaria y componentes que alimentan las cadenas de producción para la exportación. La Unión Europea (UE) se mantuvo como primer socio comercial de China durante el primer semestre del año 2004, con un volumen total de intercambios valorado en 80.723 millones de dólares estadounidenses.<sup>50</sup>

Las ventajas que tiene China sobre México por lo cual ha captó mayor atención que México es su estabilidad económica, social y política. La Unión Europea desconfía en comercializar e invertir en México debido a la gran inestabilidad que hay en el país tanto económico como político. Sin embargo, México tiene otras ventajas como las que ya se mencionaron que también

---

<sup>49</sup> Anguiano, Eugenio citado por Abigail Hernández: "China ¿debemos tenerle miedo?". En Negocios, octubre de 2002, p. 4.

<sup>50</sup> Deutsche Welle: "Alemania encabeza intercambio comercial de la UE con China", ( 15 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,1564,1298756,00.html>

compiten en un ámbito internacional pero hasta que el gobierno mexicano no aplique medidas que estabilicen al país no ganaremos confianza en la Unión Europea y cualquier otro país.

Las relaciones económicas entre la Unión Europea y México se han fortalecido a partir de la evolución de sus tres acuerdos de cooperación y el tratado de libre comercio. El gobierno mexicano y la comisión europea se han integrando cada vez más en sus políticas de cooperación y liberalización. Estos instrumentos de cooperación e integración son reforzados con los programas específicos de apoyo a las PyMES.

No obstante, los niveles de exportación e importación de la Unión Europea con México no han cambiado refiriéndose en términos de participación relativa. En cuanto a términos absolutos, si se toman en cuenta los factores económicos como el incremento de la población, la inflación y las devaluaciones, tampoco se observa un incremento. Esto quiere decir, que los esquemas de integración entre la Unión Europea y México no han alcanzado las expectativas esperadas por el gobierno de México.

Las PyMES forman una parte básica de la economía del país, debido a esto se introdujeron los programas de apoyo. A través de estos programas se esperaba que las empresas aumentaran sus actividades comerciales al mercado europeo. Sin embargo, la tarea de estos programas no han tenido la funcionalidad ni los resultados esperados. Como consecuencia, se tendrán que implementar soluciones a dichos programas ya que no han podido alcanzar sus metas.