

## **CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS**

El fenómeno de la globalización ha profundizado el grado de interdependencia entre los países, esto se refleja en el incremento de la cooperación internacional e integración económica. Los Estados se han visto en la necesidad de fortalecer sus vínculos de cooperación para buscar una solución en común a sus diferentes problemas económicos, sociales y políticos.

La Unión Europea, conforme fue fortaleciendo y reforzando su integración, fue alcanzando una posición de liderazgo en el nuevo orden internacional, sobre todo por su fuerte potencial político y económico, lo cual propició que los países miembros voltearan a ver hacia otras regiones, entre ellas a América Latina, y principalmente a México. De esta manera, se concertaron acuerdos de cooperación para consolidar políticas de liberación así como cuestiones de cooperación y diálogo político, buscando así fortalecer la relación económica entre ambas partes. La Unión Europea y México tienen diferentes intereses, la primera busca mantener su presencia económica en la segunda, mientras ésta a su vez quiere promover su desarrollo económico.

Desde que nuestro país decidió optar por liberar su economía al exterior, se ha mantenido la tendencia a confiar en que el futuro económico de nuestro país radica en el comercio internacional. Esto explica la constante pretensión de los sucesivos gobiernos que ha tenido México en las últimas décadas de suscribir acuerdos o tratados de libre comercio, aprovechando las circunstancias propiciadas por la globalización. A partir de que México abrió su economía al

exterior ingresó de manera competitiva en el proceso de globalización que ahora está vigente. Es por eso que era predecible que se buscara el apoyo de las PyMES como una de las formas para que nuestro país entrara con fuerza a competir con las demás naciones. Y con este objetivo México se concretó a la búsqueda de acuerdos de cooperación con otras regiones, sobre todo con países desarrollados, encontrando respuesta a esta búsqueda en la Unión Europea.

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 tanto mexicanas como europeas, las que se esfuerzan por alcanzar una meta común: ampliar sus mercados y maximizar su rentabilidad.

Es de vital importancia darle impulso a las MPyMES, ya que representan el 99.7 por ciento del sector empresarial. La contribución de estas empresas a la economía del país es muy importante. En primer lugar, las MPyMES son la mayor fuente generadora de empleo, siete de diez empleos nuevos son generados por éstas. En segundo lugar, se contribuye al crecimiento económico pues las MPyMES generan el 42 por ciento del Producto Interno Bruto industrial. En tercer lugar, estas empresas contribuyen al desarrollo económico porque satisfacen las necesidades básicas de la población, suministran materias primas y promueven exportaciones directas e indirectas. Por último, las MPyMES también contribuyen al comercio exterior porque son importantes actores del proceso de intercambio comercial internacional.

Es por esto que 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 promoción que se proporcione a las actividades productivas y comerciales de las PyMES conducirá indiscutiblemente al crecimiento empresarial y desarrollo económico de nuestro país.

En 1991, la Unión Europea y México establecieron un acuerdo de cooperación donde señalan la importancia de la existencia de un contacto directo entre los agentes económicos de las dos partes e incluyen disposiciones de fomento a la pequeña y mediana empresa. Asimismo, para reforzar este acuerdo se desarrollaron los programas de apoyo como el AL-Invest y ECIP. El programa ECIP 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 con la Unión Europea.

De todos los instrumentos del Programa AL-Invest, los encuentros sectoriales son los más utilizados en México. En este programa se establecen reuniones de empresarios europeos y latinoamericanos, en este caso los mexicanos, donde se generan proyectos de inversión o convenios comerciales de manera conjunta en un determinado sector de actividad que les interese a ambas partes. El parámetro de estos encuentros es organizar 50 reuniones sectoriales de las cuales solamente se lograron 2 veces en 7 años; infortunadamente, los operadores carecen de un registro de los contratos que se celebran entre las empresas en estos eventos por lo tanto no se puede medir la eficiencia de estos programas.

De los países latinoamericanos más beneficiados por los encuentros empresariales son Argentina, Brasil y México. Sin embargo, México tiene más ventajas competitivas sobre estos dos países sudamericanos pues cuenta con acuerdos de cooperación, tratados de libre comercio, mano de obra barata y calificada, recursos naturales y zona geográfica estratégica.

Por lo tanto, para fortalecer las relaciones entre México y la Unión Europea se crea un acuerdo de cooperación en 1997. Sin embargo, este acuerdo no es como los anteriores ya que contempla el establecimiento de una zona de libre comercio, que se firmó en el 2000, además se institucionalizó el diálogo político y se amplió la cooperación. En esta parte del acuerdo se estableció, específicamente en el Artículo 17, la cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas, dando lugar a un nuevo programa de apoyo denominado *Pymexporta*.

Los objetivos principales del Programa Pymexporta son proporcionar servicios integrales de comercio exterior, que sean congruentes con las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas; apoyar la formación de capital y la generación de empleos mediante el uso de estrategias y acciones de negociación que permitan la introducción y posicionamiento de productos mexicanos en los mercados internacionales. Sólo el uno por ciento de las empresas invitadas a las sesiones informativas del Programa Pymexporta asistió. Únicamente, la tercera parte de los empresarios mexicanos que adquirieron el compromiso de ir a su cita lograron llegar. Con esto, podemos decir que las metas no tuvieron el éxito que el Programa Pymexporta esperaba.

Para México el Tratado de Libre Comercio con Europa no ha tenido los resultados esperados. En el 2003, las exportaciones hacia Estados Unidos representaron el 90 por ciento y a la Unión Europea sólo el 4 por ciento. Por los anteriores datos, México sigue dependiendo de la estabilidad económica y financiera de los Estados Unidos por lo que no han tenido éxito las políticas de liberación con otros países como la Unión Europea, y no han logrado diversificar el comercio mexicano.

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 descendió al cuarto lugar después de Brasil, Argentina y Chile. Aunque la Unión Europea es nuestro segundo socio comercial, durante la última década la evolución del comercio de la nación mexicana con el bloque europeo ha sido poco dinámica.

El finalidad de este estudio ha sido comprobar la siguiente hipótesis: La Unión Europea ha venido estableciendo de manera creciente y mejorada programas de apoyo a las actividades de las pequeñas y medianas empresas mexicanas, como los programas ECIP, AL-Invest, Pymexporta y PIAPYME; estos programas se han afianzado con el Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México y constituyen una parte sustancial del enfoque de integración y cooperación que la Unión Europea tiene con México. Sin embargo, estos programas han sido muy poco aprovechados por las empresas mexicanas debido a la conjunción de tres factores: las condiciones onerosas de los programas, la falta de difusión de los programas y la insuficiente disposición de los empresarios mexicanos para aprovecharlos. Aunado a esto, México tiene las siguientes

desventajas que limitan el aprovechamiento de dichos esquemas: por un lado, la prioridad que la Unión Europea otorga a los estados de Europa del Este y por otro lado, un atraso sustantivo en las reformas estructurales en México.

Uno de los principales problemas que tiene México es la falta de participación de los empresarios mexicanos en los programas de apoyo. Estos empresarios no tienen una cultura de liderazgo y compromiso que los encause a estudiar y capacitarse para penetrar a un mercado inexplorado. Las PyMES, debido a su negligencia, siguen la costumbre de exportar a un mercado conocido, Estados Unidos. Además, el mercado norteamericano no es rentable para las pequeñas y medianas empresas porque se regulan con precios bajos. Si las PyMES acuden a este mercado corren el riesgo de quedarse sin un margen de utilidad. En contraste, el mercado europeo es más rentable, sólo productos de calidad pueden situarse en él. Además, este mercado es de nichos donde hay oportunidades para todo tipo de compañías, independientemente de su tamaño. Los europeos exigen empresas capacitadas y actualizadas.

Es por eso que el principal reto de nuestro país es lograr diversificar los mercados e incrementar la participación de la micro, pequeña y mediana empresa para comercializar con Europa. Así como también tratar de abatir el déficit de trabajo en equipo que predomina en México, ya que es un mal recurrente entre nuestro sector empresarial donde existe el individualismo que provoca el aislamiento y la vulnerabilidad.

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; además del alto costo de los programas se agregan los gastos de traslado, hospedaje y alimentación, esto impide que las MPyMES adquieran los programas de apoyo onerosos.

Los empresarios mexicanos requieren de un proceso de sensibilización a los programas, dado el limitado acercamiento de las MPyMES mexicanas con los servicios de capacitación, ya que los empresarios mexicanos opinan que los programas de apoyo tienen una alta cuota de recuperación. Además, estos empresarios desconocen, en su mayoría, cuáles son los costos de una operación de comercio exterior y lo importante que puede resultar en el plano económico, cuando la exportación o importación se realiza de manera adecuada.

Por lo tanto, los operadores deben reestructurar su presupuesto en vez de gastar en instalaciones ostentosas como las que pude apreciar en Eurocentro Nafin ubicado en México, D.F. y bajar los precios de los programas. Además, se debe crear una comisión que audite todos los gastos y supervise el registro de los contratos que se lograron hacer dentro de los encuentros.

Una causa más es la falta de 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. A pesar de que se tiene un registro confiable de micro, pequeñas y medianas empresas que manejan los operadores de esos programas como Bancomext o Canacintra, éste no se utiliza para este tipo de programas.

Al mismo tiempo, 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 lo recomendables que son estos programas.

Las políticas económicas implantadas por el gobierno mexicano han aportado beneficios sólo a las empresas grandes, mientras que las micro y pequeñas empresas han tenido muchos problemas para sobrevivir, principalmente por el lento crecimiento del mercado nacional. Sin embargo, han sido las MPyMES, y no las grandes empresas, las que han repercutido más considerablemente en el progreso de la economía nacional.

Por todo lo anterior la hipótesis inicial queda comprobada en el análisis de la cooperación internacional que por medio de programas de apoyo ha venido estableciendo la Unión Europea a las PyMES mexicanas, y el fortalecimiento de estos programas al integrar el Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea y México. Se comprueba en la presente tesis el limitado aprovechamiento de los programas de apoyo a las PyMES debido a factores como: la condición onerosa de los programas, la insuficiente promoción de los mismos y la escasa disposición de los empresarios para asumir riesgos al penetrar a otros mercados. Si estos factores se consideran prioritarios dentro de una planeación, se generaría conocimiento y preparación para competir en la economía global, además con el crecimiento de las PyMES mexicanas se promovería un desarrollo económico y social del país.



En la actualidad, la Unión Europea tiene como misión fundamental organizar de forma coherente y solidaria las relaciones entre los Estados miembros y sus ciudadanos, es decir posee una serie de prioridades que deben de cumplirse para lograr una plena integración entre los países miembros de la Unión Europea. Además de esta desventaja externa que tiene México para integrarse con la Unión Europea también tiene un gran retraso en las reformas estructurales debido al proceso de democratización que no se ha alcanzando totalmente.

México sigue sin generar las condiciones necesarias para alcanzar el crecimiento, al mismo tiempo otros países están aprovechando su potencial haciendo modificaciones de fondo a la estructura de su economía. China es un ejemplo de los países que se están modificando y adaptando al nuevo orden mundial; por lo que mientras México se encuentra rezagado por la falta de aprobación a las reformas estructurales, otros países están ganando presencia internacional.

La ventaja que tienen otros países manufactureros sobre México es su estabilidad económica, social y política, aunque no se sabe cuánto dure su estabilidad. Sin embargo, México tiene otras ventajas, como las que ya se mencionaron, que también compiten en un ámbito internacional pero hasta que el gobierno mexicano no aplique medidas que estabilicen al país no se ganará la confianza de la Unión Europea.

Las empresas mexicanas siguen pensando que el gobierno es órgano tutelar con la obligación de acabar con los problemas que tiene el país. Sin embargo, los empresarios tienen que estar dispuestos a participar conjuntamente

con el gobierno para poder sacar adelante el sector exportador mexicano. Las PyMES tienen que mantenerse con una mentalidad abierta para arriesgarse a penetrar en un mercado nuevo para poder expandirse. Si trabajan simultáneamente el gobierno y las empresas, México podrá crecer comercialmente y desarrollarse económicamente.