



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**



**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA,  
CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN ENTRE  
MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA. COOPERACIÓN  
ECONÓMICA EN EL SECTOR DE LAS PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS.**

**TESIS**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN ECONOMÍA**

**PRESENTA:**

**ELSA KATIANA MALAGÓN ESQUIVEL**

**Asesor: Mtro. Jorge Alfonso Calderón Salazar**

**México, D.F., mayo 2011**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Para mis padres, por su infinito e incondicional apoyo y amor, por transmitirme su fuerza. Lamento que este trabajo haya tardado más de lo esperado, les agradezco su paciencia y confianza.

Para Aline, Paola e Iliana, mis compañeras de vida, mis mejores amigas. Por los gratos momentos y experiencias a su lado. Espero que este trabajo las motive a conseguir y terminar todo lo que buscan. ¡Venga chicas Malagón!

Para mis hermosos sobrinos, Milla y Ezequiel, por alegrarme y sorprenderme todos los días.

Para Luis Daniel Torres, por coincidir conmigo aquel día de octubre de 2007 y estar desde ese momento siempre a mi lado, amándome. Tú me inspiras. Gracias por tus consejos y recomendaciones para la elaboración de este trabajo.

Todos ustedes son mi energía, amor y motivación para vivir bien, feliz y en paz. Gracias por sus palabras, abrazos, sonrisas y miradas. Gracias por creer en mí. **Los amo.**

Para mis excelentes y, espero que, eternos compañeros de la Facultad de Economía, por su amistad y compañía. A casi 10 años de conocernos, les agradezco cada momento de aprendizaje, diversión y locura a su lado.

Para mi querida **UNAM**, pertenecer a esta casa de estudio es y será uno de mis mayores orgullos. Por siempre en mi corazón

Le agradezco a mi asesor, el profesor Alfonso Calderón Salazar, por su apoyo en cada etapa de este trabajo de investigación.

## ÍNDICE

Índice de cuadros y gráficas.....	vi
Acrónimos.....	viii
Introducción.....	x
<b>1. De la Industrialización Sustitutiva de Importaciones a la Apertura Externa en México.....</b>	<b>4</b>
1. Industrialización Sustitutiva de Importaciones en México (1939-1975).....	5
1.1 Modelo Primario Exportador.....	5
1.2 Los inicios de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones y el periodo Cardenista.....	5
1.3 Etapas de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones.....	7
1.4 Las nuevas funciones del Estado.....	15
1.5 Problemas del sector industrial.....	16
2. La Apertura Externa de México (1976-1994).....	17
2.1 El agotamiento de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones. Crisis de 1976.....	17
2.2 La crisis de 1982.....	18
2.3 Apertura Externa (1983 – 1994).....	20
2.3.1 Periodo de ajuste (1983 – 1987).....	21
2.3.2 Consolidación de la liberalización comercial (1988 – 1994).....	25
2.3.3 Más medidas para profundizar la apertura comercial.....	28
2.4 Acuerdos comerciales de México con el resto mundo.....	31
2.4.1 La adhesión de México al GATT.....	31
2.4.2 Acuerdos y negociaciones comerciales.....	32
3. Conclusiones preliminares.....	35
<b>2. Las relaciones económicas y comerciales entre México y la Unión Europea....</b>	<b>37</b>
1. Antecedentes y formación de la Unión Europea.....	38
1.1 Cronología de la conformación de la Unión Europea.....	38

1.2	La formación de la Comunidad Económica Europea y los Tratados de Roma.....	39
1.3	Las ampliaciones del bloque europeo.....	41
1.4	De la Comunidad Económica Europea a la Unión Europea. El Tratado de Maastricht.....	43
1.5	Los Tratado de Ámsterdam, Niza y Lisboa.....	44
2.	Relaciones económicas y comerciales entre México y la Unión Europea.....	47
2.1	Antecedentes de la relación México-Unión Europea.....	47
2.2	El inicio de una nueva relación entre México y la Unión Europea.....	50
2.3	El Acuerdo Global.....	52
2.4	El Acuerdo Interino.....	62
2.5	Las Declaraciones Conjuntas contenidas en el Acta Final.....	64
3.	Conclusiones Preliminares.....	68
<b>3.</b>	<b>Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México:</b>	
	<b>su importancia, debilidades y financiamiento.....</b>	<b>71</b>
1.	Criterios de clasificación.....	72
2.	La importancia de las MIPYMES en México.....	73
	- Manufacturas	
	- Comercio	
	- Servicios	
3.	Panorama de financiamiento de las PYMES.....	79
4.	Programas nacionales de apoyo y financiamiento para las PYMES.....	86
5.	Programas de apoyo a las PYMES en México con financiamiento externo.....	90
	- ECIP	
	- AL-INVEST	
	- ARIEL	
	- PIAPYME	
6.	Conclusiones Preliminares.....	97
<b>4.</b>	<b>Cooperación Económica entre México y la Unión Europea en el sector de las PYMES. Estudio de caso del PIAPYME.....</b>	<b>100</b>

1. La cooperación Económica.....	101
2. La cooperación bilateral entre México y la Unión Europea.....	103
2.1 La Unión Europea como principal benefactor de la cooperación en el mundo.....	103
2.2 La cooperación de la Unión Europea con México.....	107
Informe Estratégico Nacional 2002-2006	
Informe Estratégico Nacional 2007-2013	
3. La cooperación Económica entre México y la Unión Europea.....	114
3.1 Importancia de la Cooperación Económica e Interempresarial en las PYMES.....	114
3.2 Programas de Cooperación Económica entre México y la Unión Europea.....	117
3.3 Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas.....	120
4. Conclusiones Preliminares.....	130
<b>Conclusiones Finales.....</b>	<b>134</b>
Fuentes.....	141

## ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

### CAPÍTULO 1

#### CUADROS:

- No. 1** Promedio y tasa de crecimiento promedio anual del PIB y PIB per cápita
- No. 2** 1ª Etapa de ISI
- No. 3** Estructura porcentual del PIB y tasa de crecimiento promedio anual por sectores económicos en las dos etapas de la ISI
- No. 4** 2ª Etapa de la ISI
- No. 5** México: la deuda pública % del PIB a precios corrientes
- No. 6** PIB. Miles de pesos a precios de 1980
- No. 7** Principales indicadores macroeconómicos, 1980-1994
- No. 8** Exportaciones petroleras y no petroleras 1980-1987 (millones de dólares)
- No. 9** Indicadores de liberalización comercial, 1980-1990. (Porcentajes)
- No. 10** Acuerdos y negociaciones comerciales de México con el resto del mundo

#### GRÁFICOS:

- No. 1** Estructura de la inversión total en México durante la Industrialización Sustitutiva de Importaciones
- No. 2** Saldo Comercial de la Cuenta Corriente en la 1ª Etapa de la ISI (millones de dólares)
- No. 3** Saldo Comercial de la Cuenta Corriente en la 2ª Etapa de la ISI (millones de dólares)
- No. 4** Exportaciones no petroleras, 1980-1994 (millones de dólares)
- No. 5** Saldo Comercial de la Cuenta Corriente en la Etapa de Ajuste (millones de dólares)
- No. 6** Exportaciones petroleras y no petroleras, 1988-1994 (mill de dólares)
- No. 7** Saldo Comercial de la Cuenta Corriente en la consolidación de la liberalización Comercial (mill de dólares)

### CAPÍTULO 2

#### CUADROS:

- No. 1** Cronología de la Unión Europea
- No. 2** Países que conforman actualmente la Unión Europea
- No. 3** Relaciones Económicas México-Unión Europea

### CAPÍTULO 3

#### CUADROS:

- No. 1** Clasificación de empresas en México según el número de empleados
- No. 2** Clasificación de empresas por la UE y la OCDE
- No. 3** Unidades económicas y personal ocupado total por actividad económica, 2003

- No. 4** Industrias manufactureras, comercio y servicios. Unidades económicas y personal ocupado según tamaño de empresa, 2003 (%)
- No. 5** Fuentes de financiamiento para las PYMES, 1998-2008 (%)
- No. 6** Selección de programas de apoyo a las PYMES por Institución
- No. 7** Total de aprobaciones por regiones. 1988-1998
- No. 8** Estimaciones de Joint Ventures formadas como resultado de acciones del Programa ECIP. 1988-1996
- No. 9** Fase IV de AL-INVEST (2009-2012)

#### GRÁFICOS:

- No. 1** Unidades económicas, personal ocupado y valor agregado bruto por tamaño de empresas en la industria manufacturera, 2003 (%)
- No. 2** Unidades económicas, personal ocupado y valor agregado censal bruto por tamaño de empresa en el sector comercio, 2003 (%)
- No. 3** Unidades económicas, personal ocupado y valor agregado censal bruto por tamaño de empresa en el sector servicios, 2003 (%)
- No. 4** Fuentes de financiamiento para el total de empresas encuestadas 1998/I - 2008/IV
- No. 5** Fuentes de financiamiento por tamaño de empresa. Años seleccionados (%)
- No. 6** Porcentaje de empresas que no utilizaron crédito bancario por tamaño de empresas, 1998-2008
- No. 7** Motivos por los cuales las PYMES no hicieron uso del crédito bancario. Años seleccionados (%)
- No. 8** Intención de solicitud de crédito en los próximos tres meses por tamaño de empresas, 1999/I - 2008/IV

#### CAPÍTULO 4

#### CUADROS:

- No. 1** Programa de trabajo del IEN 2002-2006
- No. 2** Programa de trabajo del IEN 2007-2013
- No. 3** Principales objetivos del grupo meta del PROTLCUEM
- No. 4** Servicios ofrecidos por el PIAPYME para empresas, grupos de empresas y operadores
- No. 5** Ejemplo de un proyecto PIAPYME

## ACRÓNIMOS

<b>2GM</b>	Segunda Guerra Mundial
<b>ACP</b>	Países de África, Caribe y Pacífico
<b>AELC</b>	Asociación Europea de Libre Comercio
<b>AL</b>	América Latina
<b>ALFA</b>	América Latina-Formación Académica
<b>AL-INVEST</b>	Amerique Latine Invest
<b>ALIS</b>	Programa para el Desarrollo de la Sociedad de Información
<b>ALβAN</b>	Becas de Alto Nivel para América Latina
<b>AMEXCID</b>	Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo
<b>APPRI</b>	Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones
<b>ARIEL</b>	Active Research in Europe and Latinamerican
<b>ASEAN</b>	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental
<b>AUE</b>	Acta Única Europea
<b>BANCOMEXT</b>	Banco de Comercio Exterior
<b>BANXICO</b>	Banco de México
<b>BC-NET</b>	Business Cooperation Net-Work
<b>BENELUX</b>	Acrónimo de Belgium, Netherlands y Luxembourg
<b>BRE</b>	Bureau de Rapprochement del Entreprises
<b>CANACINTRA</b>	Cámara Nacional de la Industria de Transformación
<b>CE</b>	Comisión Europea
<b>CEAP</b>	Comité de Evaluación y Aprobación de Proyetos
<b>CECA</b>	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
<b>CEE</b>	Comunidad Económica Europea
<b>CEMUE</b>	Centro Empresarial México-Unión Europea
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina
<b>CFE</b>	Convenio de Financiación Específica
<b>CIG</b>	Conferencia Intergubernamental
<b>CIPI</b>	Comisión Intersecretarial de Política Industrial
<b>CNIE</b>	Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras
<b>CODESIN</b>	Consejo para el Desarrollo Económico de Sinaloa
<b>COFOCE</b>	Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior de Guanajuato
<b>CONACYT</b>	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
<b>DIMEX</b>	Programa de Derecho de Importación de mercancías para Exportación
<b>ECIP</b>	European Community Investment Partners
<b>EURATOM</b>	Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica
<b>EUROSOCIAL</b>	Programa Europeo para promover la cohesión social en América Latina
<b>EURO-SOLAR</b>	Programa Europeo de Energía Renovable para el Desarrollo
<b>EUROSTAT</b>	Statistical Office of the European Communities
<b>FED</b>	Fondo Europeo de Desarrollo
<b>FMI</b>	Fondo Monetario Internacional
<b>GATT</b>	General Agreement on Tariffs and Trade
<b>IED</b>	Inversión Extranjera Directa
<b>IEDDR</b>	Instituto Europeo para la Democracia y los Derechos Humanos

<b>IEN</b>	Informe Estratégico Nacional
<b>IMEXCI</b>	Instituto Mexicano de Cooperación Internacional
<b>INEGI</b>	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
<b>ISI</b>	Industrialización Vía Sustitución de Importaciones
<b>JAI</b>	Cooperación Policial y Judicial en Materia Penal
<b>MERCOSUR</b>	Mercado Común del Sur
<b>MIPYMES</b>	Micro, pequeñas y medianas empresas
<b>NAFIN</b>	Nacional Financiera
<b>NMF</b>	Cláusula de la Nación más Favorecida
<b>OCDE</b>	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
<b>OECE</b>	Organización Europea para la Cooperación Económica
<b>OMC</b>	Organización Mundial de Comercio
<b>ONGs</b>	Organizaciones no Gubernamentales
<b>OTAN</b>	Organización del Tratado del Atlántico del Norte
<b>PAC</b>	Política Agrícola Común
<b>PECO</b>	Países de Europa Central y Oriental
<b>PEMEX</b>	Petróleos de México
<b>PESC</b>	Política Exterior y de Seguridad Común
<b>PIAPYME</b>	Programa Integral de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas
<b>PIB</b>	Producto Interno Bruto
<b>PNR</b>	Partido Nacional Revolucionario
<b>PNUD</b>	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
<b>PROFIEX</b>	Programa de Fomento Integral a las Exportaciones
<b>PROTLCUEM</b>	Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la UE
<b>PYMES</b>	Pequeñas y Medianas Empresas
<b>SAGARPA</b>	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
<b>SE</b>	Secretaría de Economía
<b>SECODAM</b>	Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo
<b>SECOFI</b>	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
<b>SEDESOL</b>	Secretaría de Desarrollo Social
<b>SEMARNAT</b>	Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales
<b>SEP</b>	Secretaría de Educación Pública
<b>SHCP</b>	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
<b>SIPE</b>	Sistema Integrado de Promoción de Exportaciones
<b>SPG</b>	Sistema de Preferencias Generalizadas
<b>SPyME</b>	Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa
<b>STPS</b>	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
<b>TCPA</b>	Tasa de Crecimiento Promedio Anual
<b>TLC</b>	Tratado de Libre Comercio
<b>TLCAN</b>	Tratado de Libre Comercio con América del Norte
<b>TLC-G3</b>	Tratado de Libre Comercio con el Grupo de los Tres
<b>TLCUEM</b>	Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México
<b>UE</b>	Unión Europea
<b>UEP</b>	Unión Europea de Pagos
<b>URBAL</b>	América Latina-Programa Urbano
<b>ZLC</b>	Zona de Libre Comercio

## INTRODUCCIÓN

El proceso de globalización es una realidad actual en todo el planeta. A través de éste se genera una creciente integración e interdependencia entre las economías del mundo. Los diferentes países relacionan y unifican sus mercados, sus sociedades y sus culturas mediante una serie de transformaciones económicas, políticas y sociales.

México inició este proceso a partir de la década de los ochenta, insertándose en la dinámica del mundo globalizado al abrir su economía al resto del mundo después de haber mantenido un modelo de desarrollo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) y el alto proteccionismo.

Este modelo de desarrollo se estableció bajo un escenario de estancamiento económico, donde el sector industrial era débil y el poder económico del país estaba en manos de extranjeros, problemas que originó el modelo primario exportador. La ISI buscaba impulsar al sector industrial y promover el crecimiento y desarrollo del país. Perduró durante cuatro décadas, presentando un desequilibrio externo, heredado del anterior modelo, que no pudo eliminar y que se profundizó al final de su existencia. Se presentaron además, altas tasas inflacionarias e inestabilidad en el tipo de cambio en los primeros años del modelo, baja capacidad de ahorro e inversión, déficit fiscal, endeudamiento externo y la formación de industrias poco competitivas a nivel internacional. Bajo este modelo se gestó la crisis de 1976, pronosticando su fin y la implantación de un nuevo modelo de desarrollo basado en la apertura externa. Sin embargo, a causa del boom petrolero, el establecimiento del modelo de apertura externa se dio hasta la década de los ochenta, a través de la etapa de ajuste que siguió a la crisis de 1982.

El comercio se liberalizó, muchas empresas paraestatales fueron privatizadas, el Estado asumió un rol pasivo reduciendo de manera significativa el intervencionismo, los flujos de inversión extranjera directa se incrementaron al disminuir las restricciones de su marco regulador, México se adhirió al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio). Todas estas medidas fueron dirigidas para resolver la situación adversa del país y mantener un escenario estable a nivel económico y político.

A partir de la década de los noventa, otra de las medidas que se establecieron en México como parte de la lógica de apertura externa, fue el de iniciar un activo proceso de suscripción de tratados comerciales y asociaciones económicas con diversos países. En el

año 2000, la Unión Europea -UE- y México comenzaron un proceso fortalecimiento y mayor acercamiento en sus relaciones económicas. Este acercamiento se materializó con el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea,

El Acuerdo, al cual nos referiremos como Acuerdo Global, forma parte de uno de los instrumentos de política exterior más ambiciosos que México ha negociado, ya que no se limitó solamente al aspecto comercial, sino que se incluyeron temas referentes a la intensificación del diálogo político y el impulso a diferentes áreas de cooperación. El Acuerdo Global se diseñó para crear un espacio comercial y de cooperación multinacional para la apertura de oportunidades externas de desarrollo, atracción de insumos y tecnología, promoción de inversiones y generación de empleos. Sin embargo, ambas partes han dado mayor importancia a los temas de negociación comercial inscritos en el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE -TLCUEM-, dejando en segundo término los aspectos del diálogo político y de la cooperación, aspectos que brindan la posibilidad de dar otra visión a las relaciones México-UE y de generar los beneficios para los cuales fue negociado el Acuerdo Global.

El aspecto cooperativo enlista toda una serie de acciones para fortalecer las relaciones entre ambos socios, desde temas sociales y ambientales como superación de la pobreza, derechos humanos y salud, hasta aquellos relacionados con cuestiones económicas como la cooperación aduanera y la cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas -PYMES-.

La cooperación orientada al sector de las PYMES es uno de los campos que puede impulsar los objetivos propuestos en el Acuerdo Global. Este ámbito que se inscribe dentro de la cooperación económica entre México y la UE, tiene como objetivo promover un entorno favorable para el desarrollo de las PYMES, fomentar los contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones y empresas conjuntas, facilitar el acceso al financiamiento y estimular innovaciones. La cooperación a las PYMES establecida en el Acuerdo Global, abre la posibilidad de hacer más competitivas y productivas a las PYMES para que éstas tengan la posibilidad de insertarse en el mercado global. Se debe aprovechar, por tanto, las oportunidades que ofrece la cooperación económica para apoyar a las PYMES, lo cual significará, en un largo plazo, oportunidades externas de desarrollo

económico para México. El Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas -PIAPYME-, programa de cooperación económica establecido entre México y la UE bajo el cobijo del Acuerdo Global, surge como un instrumento de apoyo e impulso a este sector empresarial. El programa pretende fortalecer las relaciones económicas y empresariales entre ambos socios para incrementar la competitividad y capacidad exportadora de las PYMES mexicanas, a través de asistencia técnica, capacitación y servicios de información.

A través del estudio del PIAPYME, centro de investigación de este trabajo, se tratará de demostrar que la cooperación económica orientada a las PYMES puede representar un instrumento importante en el fortalecimiento de las relaciones económicas entre México y la UE.

La UE se caracteriza por ser uno de los mayores proveedores de fondos de cooperación para el desarrollo en el mundo, si dentro del Acuerdo Global se prevé la cooperación en distintas áreas, se debe de brindar la debida atención y el apoyo necesario al aspecto cooperativo, sin dejarlo como un aspecto secundario del Acuerdo Global. Si se pierde de vista este aspecto, no se estarán aprovechando ni explotando todas las posibilidades y oportunidades de cooperación enmarcadas bajo el Acuerdo Global que buscan impulsar el desarrollo de un escenario económico, político y social en México.

Este trabajo se divide en 4 capítulos. El primero presenta la evolución de la economía mexicana a partir de la década de los cuarenta, donde se estableció el modelo de ISI, hasta la implantación del actual modelo de apertura externa. El segundo capítulo muestra de manera breve la formación de la UE y la historia de las relaciones económicas que este bloque ha mantenido con México. Además, muestra parte del contenido de los actuales documentos que rigen esta relación. El tercer capítulo hace un análisis de la importancia de las PYMES para la estructura económica y social de México y la necesidad que éstas tienen de acceder a programas de ayuda y financiamiento. El cuarto capítulo, detalla la importancia de la cooperación económica en las PYMES y analiza el PIAPYME como promotor del incremento de la competitividad de las PYMES y de su internacionalización. Por último, se presentan las conclusiones finales de este trabajo de investigación.

## **CAPÍTULO 1. DE LA INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES A LA APERTURA EXTERNA**

Este capítulo tiene como objetivo describir los procesos y transformaciones que se dieron al interior de la economía mexicana a partir del modelo primario exportador y que dieron origen al actual modelo de apertura externa. Nos ayuda, por lo tanto, a ubicar el contexto económico en el que surgió la apertura externa y el auge de la suscripción de acuerdos económicos en México.

El capítulo se divide en dos secciones. La primera explica la transición del modelo primario exportador al modelo de industrialización vía sustitución de importaciones (ISI) que se establece en México a partir de la década de los cuarenta. Dividimos el estudio del modelo ISI en dos etapas tomando como criterio de separación la elasticidad ingreso y la elasticidad precios relativos de la demanda de importaciones. Se explicarán los principales fenómenos económicos que se dan en ambas etapas, sobre todo aquellos relacionados al sector externo y el problema de su desequilibrio.

La segunda sección describe el paso del modelo ISI al de apertura externa como resultado de la imposibilidad del primero para resolver el desequilibrio externo. Se describen las crisis económicas de 1976 y 1982, el periodo de ajuste después de las crisis y la consolidación de la liberalización comercial. Por último, se da detalle de algunas medidas para profundizar y continuar con la apertura externa, la cual se constituyó como estrategia de desarrollo económico y eliminación del problema del desequilibrio externo. Dentro de estas medidas, se encuentran la suscripción de acuerdos de asociación económica y tratados comerciales. El Programa de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas -PIAPYME-, el cual es el centro de análisis de este trabajo, forma parte de la suscripción del acuerdo de asociación económica más importante negociado por México: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea.

## ***1. INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES EN MÉXICO***

### ***1.1 Modelo Primario Exportador***

Para iniciar la descripción del modelo de ISI en México, es necesario remontarnos a una breve exposición del modelo primario exportador<sup>1</sup>, que ve sus raíces en la época colonial y su desarrollo durante el porfiriato.

El modelo de enclave se caracterizaba por presentar un Estado con un papel pasivo en la economía, tener como base un sector agrícola exportador en manos de grupos extranjeros y dejar al libre juego del mercado a la economía nacional enfrentándola a la competencia internacional. A través de esta economía de enclave y de crecimiento hacia fuera se buscó la industrialización del país. Sin embargo, esto no fue posible, ya que la naturaleza del modelo expondría al incipiente sector industrial a la competencia externa con pocas posibilidades de surgir y mantenerse. Además, el ahorro y el capital que se generaban dentro del país iban en su mayoría a manos extranjeras, los cuales eran remitidos al exterior.<sup>2</sup> Por lo tanto, el modelo primario exportador no resultó ser viable para iniciar la industrialización en México. Al contrario, su rompimiento fue una condición necesaria para comenzar con la industrialización, salir del estancamiento económico que lo caracterizó y emprender el crecimiento y desarrollo del país.

El fin del modelo de economía de enclave en México surge durante la Segunda Guerra Mundial (2GM); aunque su proceso de quebrantamiento inició con la creación del Partido Nacional Revolucionario (PNR) en 1929 y a raíz de la crisis<sup>3</sup> que se vivió en ese mismo año.

### ***1.2 Los inicios de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones y el periodo Cardenista***

Cuando Lázaro Cárdenas llega al poder en 1934 se fortalece el proyecto nacionalista y se da la ruptura del modelo primario exportador. Las reformas que Cárdenas impulsó

---

<sup>1</sup> Llamaremos indistintamente al modelo primario exportador y al modelo de economía de enclave.

<sup>2</sup> Recordemos que en fechas del periodo porfirista el capital extranjero dominaba en diversas actividades económicas, incluyendo actividades estratégicas, como: petróleo, electricidad, banca y ferrocarriles.

<sup>3</sup> En algunas economías latinoamericanas (Argentina y Brasil) éste quebrantamiento se originó en su totalidad por la crisis de 1929, dando inicio desde esos años al establecimiento de un nuevo modelo de desarrollo para permitir su industrialización.

pretendían la combinación del crecimiento con el desarrollo económico del país, tratando de reducir la dependencia hacia el exterior.

El Estado asumió nuevas funciones, dejó de ser un agente pasivo para convertirse en un Estado activo, involucrándose directamente en la producción, creación de infraestructura y promoviendo el crecimiento y desarrollo del país. Se crearon organismos sindicales como la Confederación Nacional Campesina y la Confederación de Trabajadores de México; se reorganizó bajo su nuevo nombre el Partido de la Revolución Mexicana integrando a los sectores campesino, obrero, militar y popular. Siguiendo su visión nacionalista, Cárdenas decreta la expropiación petrolera el 18 de marzo de 1938, creando PEMEX, nacionaliza la red ferroviaria y amplía la red carretera, impulsa el crecimiento bajo un esquema proteccionista, ante los conflictos con las empresas eléctricas extranjeras crea la Comisión Federal de Electricidad, en 1934 nace el banco de desarrollo Nacional Financiera (NAFINSA), modifica la Ley Agraria, entre otras cosas. Las industrias básicas -petróleo, agricultura, siderurgia, etc.- juegan un papel clave para el proceso de crecimiento-desarrollo de México.

El objetivo de industrialización del país se basó en una política económica enfocada hacia el sector agrícola, con esto se logró abastecer de mano de obra, materias primas, alimento y divisas al sector industrial. De esta forma, México inicia el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones a partir de la década de 1940, dentro del contexto de la 2GM como un factor externo propulsor de dicho proceso.

Durante los años de la 2GM fue complicado importar bienes manufacturados de los países en guerra ya que éstos dedicaban gran parte de su producción a la industria bélica. Además, algunos autores como Solís (1994:67) consideraban que el país ya contaba con “una capacidad instalada suficiente para enfrentar el crecimiento de la demanda agregada”. Todo esto fortaleció su proceso de industrialización y crecimiento bajo el esquema proteccionista.

En general los objetivos eran: la expansión y desarrollo de las industrias ya existentes, la creación de nuevas industrias para satisfacer la demanda interna de bienes de consumo, bienes intermedios y de capital y limitar la propensión a importar para reducir la dependencia con el exterior y el desequilibrio externo.

### ***1.3 Etapas de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones***

René Villarreal (2000) divide a la ISI en dos etapas: 1939-1958 y 1959-1975. La primera tuvo como objetivo la sustitución de bienes de consumo. A nivel macroeconómico, estuvo caracterizada por un proceso de crecimiento acompañado de devaluaciones e inflación considerable. La segunda se caracteriza por un avance en la sustitución de bienes de consumo para abarcar bienes intermedios y de capital, conocida también como el famoso crecimiento estabilizador. Trataremos de exponer ambas etapas utilizando los conceptos de elasticidad-ingreso y elasticidad-precios relativos de la demanda de importación, ya que podremos tanto explicar gran parte de los fenómenos económicos a que se hace referencia en este periodo como destacar la característica del desequilibrio externo que acompaña al país durante estas etapas.<sup>4</sup>

*1ª Etapa 1939-1958. “Industrialización sustitutiva de importaciones de bienes de consumo” o “crecimiento con devaluación-inflación”*

En la etapa inicial de la ISI, se estimuló la importación de bienes intermedios y de capital que se requerían para comenzar con la producción interna de bienes de consumo, es decir, su base fue de carácter externo al adquirir insumos, tecnología y capital del exterior.

Algunas de las características de la industrialización sustitutiva de importaciones de bienes de consumo fueron:

- Un Estado con un papel esencial que se desarrolló como un agente económico activo que alentó la promoción del desarrollo industrial del país; financiando obras de infraestructura e impulsando sectores estratégicos económicos.

---

<sup>4</sup> La elasticidad-ingreso y la elasticidad-precios relativos de la demanda de importaciones nos indica la variación porcentual de la demanda de importaciones ante un incremento de uno por ciento del ingreso o precios relativos.

La elasticidad ingreso de la demanda de importaciones está definida como:

$$\varepsilon_{Y,M} = \frac{\partial M/M}{\partial Y/Y} = \frac{\partial M}{\partial Y} \frac{Y}{M}$$

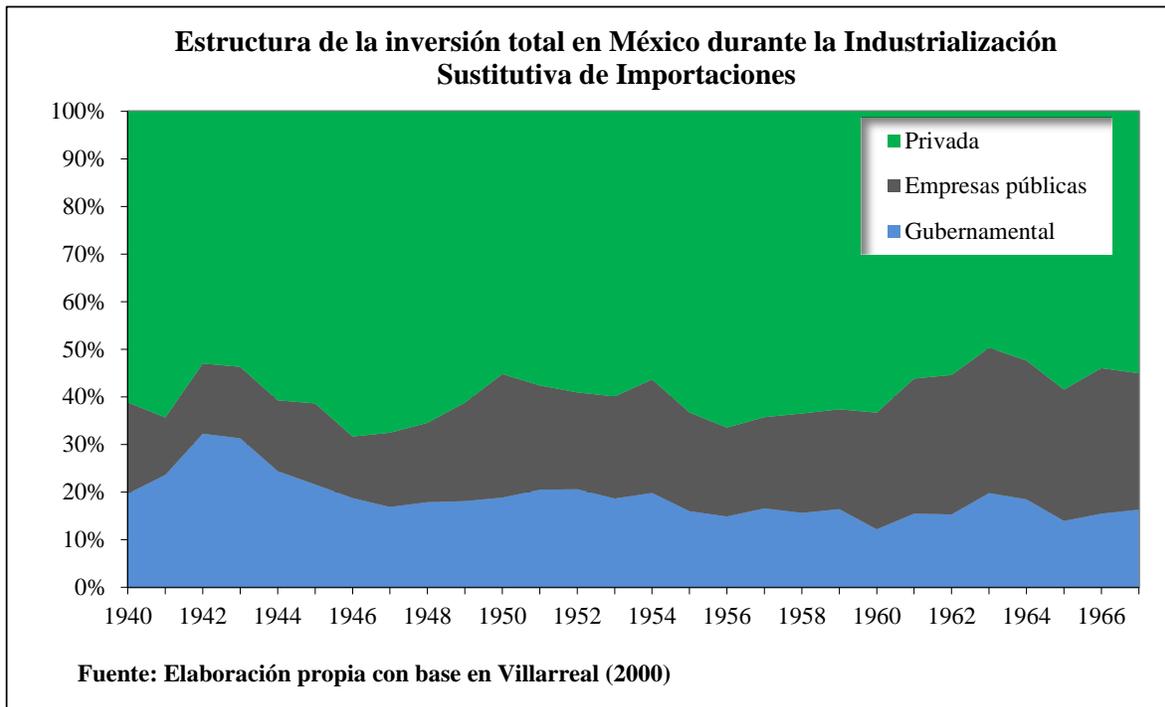
donde  $Y$  es el ingreso y  $M$  las importaciones. Por su parte la elasticidad precios relativos de la demanda se define como:

$$\varepsilon_{P^*,M} = \frac{\partial M/M}{\partial P^*/P^*} = \frac{\partial M}{\partial P^*} \frac{P^*}{M}$$

donde  $P^*$  son los precios relativos entre los nacionales y extranjeros medidos en moneda común.

- Una inversión pública que representó casi 50% de la inversión total (ver gráfico 1).

**GRÁFICO 1**



- Instrumentación de otros apoyos destinados a acelerar la acumulación de capital y el desarrollo industrial, como la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, instituida en 1945-55, la cual incluyó incentivos fiscales para las industrias manteniéndose reducidas las cargas impositivas sobre las utilidades de éstas -descuentos del 40% de su pago de impuestos-.
- Una disminución de 19.4% a 17.4% de la participación del sector agrícola en el Producto Interno Bruto (PIB) de 1940 a 1958 (véase cuadro 3 más adelante). De esta manera, el sector industrial y de servicios comenzaron a convertirse en los principales motores de la economía.

Aunque fue uno de los periodos de mayor crecimiento en la economía mexicana estuvo acompañado de un creciente desequilibrio externo tanto por las condiciones internas de la economía como la política que se llevó a cabo.

El proceso de la ISI comenzó con una coyuntura de guerra donde las economías involucradas en este proceso bélico requirieron de una mayor cantidad de importaciones de materias primas para abastecer su demanda. Dentro de los países que la solventaron se encontró México, lo cual le permitió elevar la cantidad de productos exportados. Esta

coyuntura externa favorable, aunada a las políticas económicas recién descritas, permitieron el inicio del despegue del crecimiento de la economía mexicana con una tasa de crecimiento promedio del PIB del 5.8% para el período 1939-1958. Este dinamismo resultó ser extraordinario en comparación con años predecesores (1.3 % para el periodo de 1928–1938). Incluso, permitió incrementar el PIB per cápita, el cual pasó de tasas de crecimiento negativas en los períodos previos (1928-1938) a 2.9 % en esta primera etapa (ver cuadro 1).

**CUADRO 1**

<b>Promedio y tasa de crecimiento promedio anual del PIB y PIB per cápita</b>				
<b>Periodo</b>	<b>Producto total</b>		<b>Producto total por habitante</b>	
	<b>Promedio del PIB (millones de pesos de 1970)</b>	<b>T.C.P.A</b>	<b>Promedio del PIB per cápita (pesos de 1970)</b>	<b>T.C.P.A</b>
<b>1928-1938</b>	56,006	1.37	3,206	-0.33
<b>1939-1958</b>	121,201	5.83	4,674	2.91
<b>1959-1970</b>	312,857	7.12	7,536	3.73

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2000)

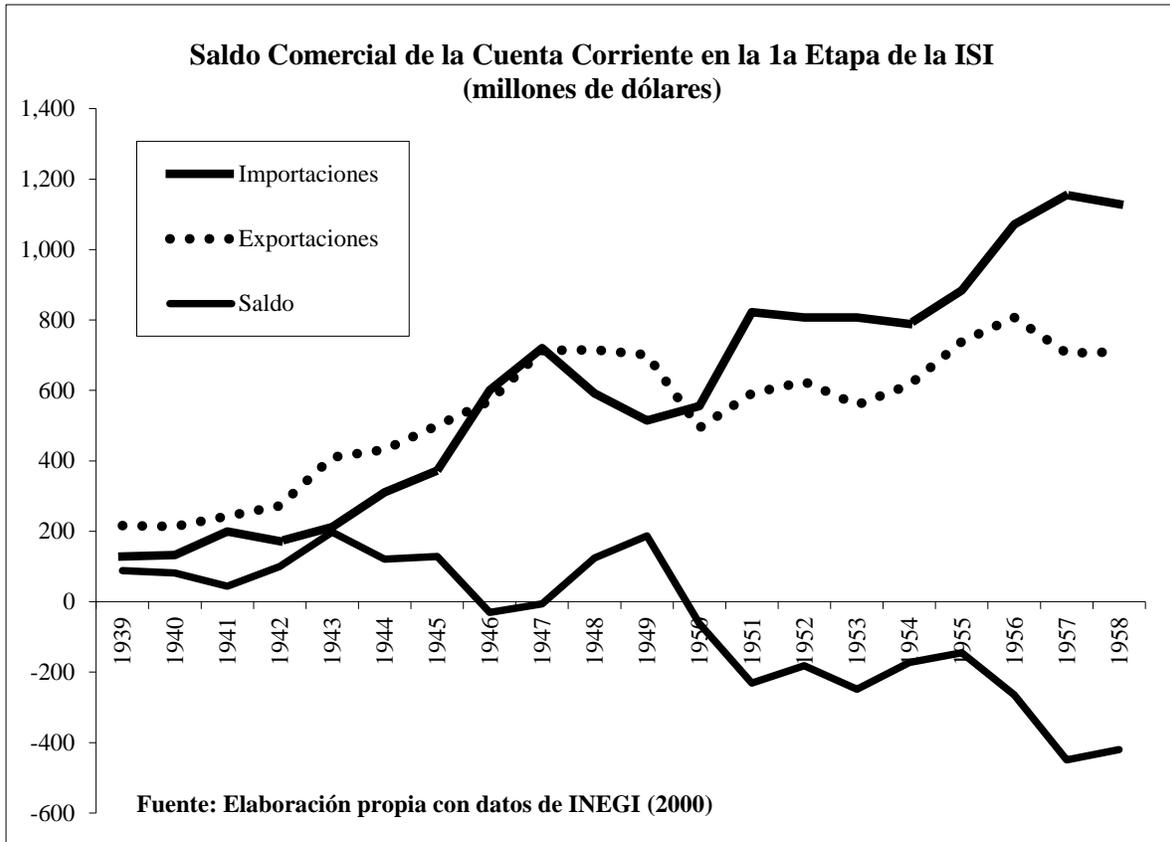
La sostenida demanda externa por los productos del país generó un saldo positivo en la balanza comercial hasta 1945, a pesar de los fuertes requerimientos de importación intrínsecos del modelo ISI (véase gráfico 2). Sin embargo, con el cambio de la coyuntura externa de la post-2GM aunado al sostenido patrón de crecimiento del ingreso provocaron un deterioro en la posición del sector externo al crecer considerablemente las importaciones en relación al relativamente lento crecimiento de las exportaciones. La tasa de crecimiento promedio de las importaciones fue de 12.1%, mientras que la de las exportaciones se situó en 6.4%. De acuerdo con Villarreal (2000), el creciente y sostenido dinamismo de las importaciones se debe a que la elasticidad-ingreso de las importaciones era mayor a la unidad (véase cuadro 2). Así, la dependencia estructural a las importaciones genera que el desequilibrio externo tenga un carácter estructural.

Esta dependencia estructural a las importaciones se ve reflejado también en una baja elasticidad-precios relativos de la demanda de importaciones, ya que si los precios internacionales llegaran a subir o bajar en comparación con los precios internos, esto no afectaría considerablemente a la cantidad de importaciones,<sup>5</sup> ya que el país carece de bienes intermedios y de capital para sus sustitución, necesitando de su importación para continuar

<sup>5</sup> Aunque si su valor.

con el proceso de industrialización. Por lo tanto, las importaciones dependerán solamente del ingreso del país y aunque existiera una sobrevaluación de precios que desestimule las importaciones esto tampoco afectará considerablemente su desempeño.

**GRÁFICO 2**



**CUADRO 2**

<b>1a Etapa de ISI</b>				
<b>Elasticidades</b>		<b>Causas</b>	<b>Carácter</b>	<b>Efectos</b>
Ingreso	Significativo >1	Proceso de sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital	Estructural	Cuellos de botella al crecimiento y desequilibrio externo
Precios relativos	No significativo <1	Carencia de bienes sustitutos		

Fuente: Elaboración propia con base en Villarreal (2000)

No obstante esta característica se intentó ajustar los desequilibrios externos surgidos en la década de 1950 mediante la devaluación del tipo de cambio en tres ocasiones sin haber corregido el déficit comercial. La primera en julio de 1948 cuando el gobierno decide abandonar la paridad de 4.85 pesos, dejando en libertad el valor internacional del peso, que

después de un año de fluctuar el dólar se cotizaba alrededor de 7.34 pesos. A mediados de junio de 1949 el gobierno operó una segunda devaluación al fijar oficialmente el tipo de cambio a 8.65 pesos. En marzo de 1954, la paridad anterior fue oficialmente elevada a 12.5 pesos, sucediendo así la tercera devaluación (Torres, 1983).

Este crecimiento estuvo acompañado por un elevado índice de precios (comparando los estándares que el modelo liberal sugiere). La inflación en el periodo fue de 10.6% promedio anual, explicándose por las devaluaciones que ocurrieron en esta primera etapa y por el creciente gasto público que fue financiado en parte por la emisión primaria de dinero (Villareal, 2000).

Ante estas condiciones externas, el mantenimiento del elevado crecimiento económico necesitó de préstamos extranjeros e inversión extranjera directa, los cuales proporcionaron las divisas necesarias. Se fue acentuando el desequilibrio externo, lo cual generó inestabilidad en el tipo de cambio y los precios internos. Por tanto, “el régimen mexicano de acumulación no resultó apropiado para dar un giro significativo de la “utilización” a la “creación” de estos insumos... fue incapaz de generar la transición de las etapas iniciales a las posteriores de la ISI” (Dussel, 1997: 121).

#### *2ª Etapa 1959-1975. “Industrialización sustitutiva de importaciones de bienes intermedios y de capital” o “Crecimiento estabilizador”*

En la etapa avanzada de la ISI el desarrollo industrial consistía en la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital. Sus características generales fueron:

- El Estado siguió con su papel de inversionista y promotor de la economía, dirigiéndose sobre todo al sector industrial. La inversión pública incrementó su participación sobre la inversión total respecto a la etapa anterior y en su mayor parte fue destinada a la industria. Asimismo, se impulsó el ahorro interno a través de exenciones y subsidios a bienes y servicios públicos, provocando el incremento del gasto y, por lo tanto, del déficit gubernamental, que fue financiado con deuda interna y externa, ya que la emisión primaria de dinero no fue tomada en cuenta en esta etapa para evitar presiones inflacionarias (Villarreal, 2000).
- Se continuó con el esquema proteccionista pero cambiando los instrumentos para lograrlo. Al decretarse una tasa de cambio fija se desprotegía a la economía por el

grado de sobrevaluación, de tal manera que se extendió el uso de otros instrumentos existentes, como los permisos previos de importación y los aranceles, para continuar con la política comercial proteccionista (Villarreal, 2000).<sup>6</sup>

- Se acentúa el descenso de la participación del sector agrícola en la estructura porcentual del PIB, en comparación con los demás sectores económicos. Decreció siete puntos porcentuales en este periodo de estudio, al pasar del 16.4% al 9.6% en la estructura porcentual del producto total, como se aprecia en el cuadro 3. De la misma forma, su tasa de crecimiento promedio anual disminuyó a 3.2% para la segunda etapa, en comparación al 5.4% de la primera. Esta pérdida del sector agrícola fue ganada por el sector industrial, ya que, nuevamente, como lo muestra el cuadro 3, en ambos periodos éste ganó más de diez puntos porcentuales en la estructura del PIB, al incrementar su participación del 25.1% en 1940 al 35.9% en 1975 y presentando una tasa de crecimiento promedio anual del 6.7 y 8.1% en las distintas etapas de la ISI. El sector servicios, por su parte, mantuvo la misma dinámica en las dos etapas de la ISI, creciendo en promedio seis puntos porcentuales y demostrando su condición de sector líder dentro de la economía con una participación del 55% en la estructura porcentual del PIB.
- El sector agropecuario, que fue una de las principales fuentes de financiamiento de divisas y responsable del dinamismo exportador bajo el modelo de enclave y los inicios de la industrialización por sustitución de importaciones –junto con el turismo y la inversión extranjera directa–, sufrió una caída drástica dentro de la economía a partir del inicio de la industrialización. Este sector además de ser relegado quedó desprotegido, al no otorgársele el mismo nivel de protección efectiva que a la industria (Dussel, 1997).

La economía siguió creciendo, pero a un ritmo mayor al ubicarse la tasa de crecimiento promedio en 7.1%, mientras que el PIB per cápita lo hizo en 3.7 % promedio anual (ver cuadro 1). Sin embargo, este período se distinguió por tener estabilidad de precios, lo que dio origen al término “crecimiento estabilizador”. La inflación presentó un

---

<sup>6</sup> Villarreal considera excesivos los controles cuantitativos y los aranceles, argumenta que “la protección efectiva arancelaria que recibió el sector primario fue apenas del 2%, y del 72% para el sector manufacturero, siendo ésta no solamente excesiva y discriminatoria, sino redundante, al ser su protección efectiva implícita del 28%” (Villarreal 2000: 89).

promedio anual del 2.9%, cifra inferior al 10.6% que se exhibió en la primera etapa de la ISI.

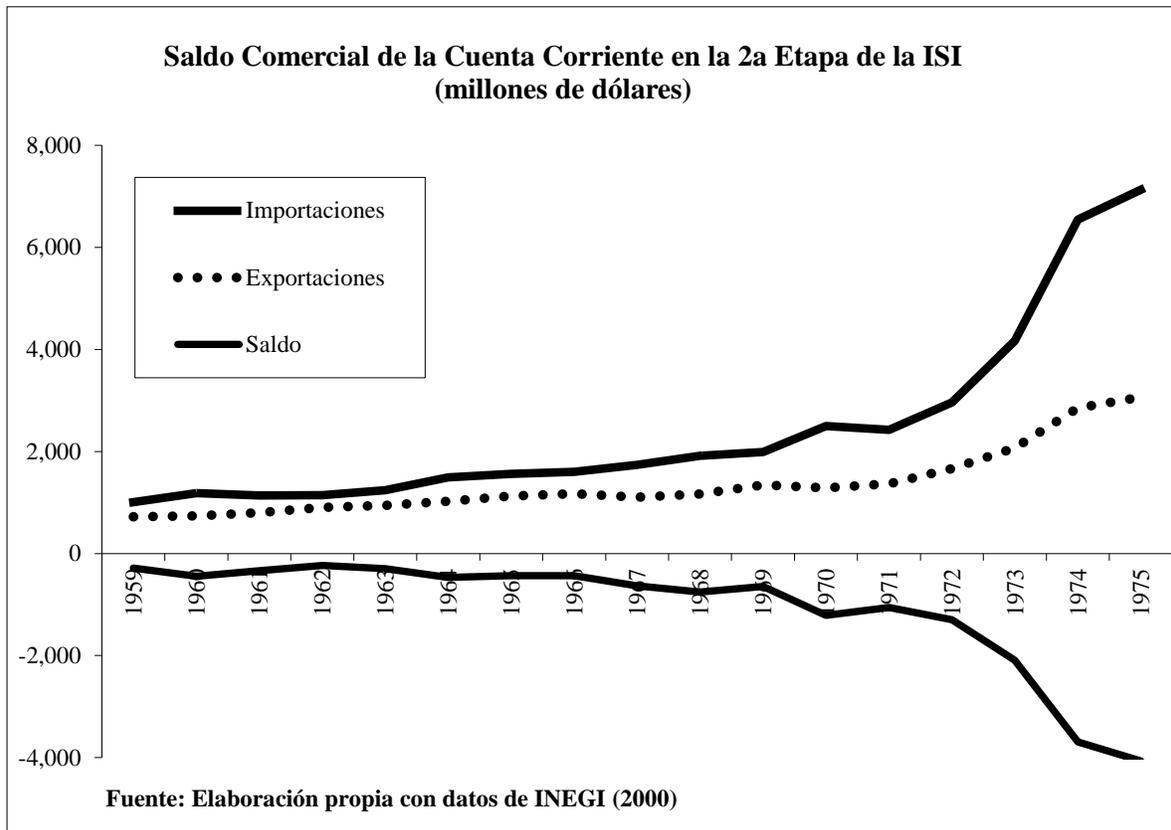
**CUADRO 3**

<b>Estructura porcentual del PIB y tasa de crecimiento promedio anual por sectores económicos en las dos etapas de la ISI</b>			
<b>Año</b>	<b>% Agropecuario silvicultura y pesca</b>	<b>% Industria</b>	<b>% Servicios</b>
1940	19.4	25.1	55.5
1950	19.2	26.5	55.0
1951	18.7	26.9	55.1
1952	17.5	27.5	55.8
1953	17.4	27.0	56.0
1954	18.6	26.5	55.8
1955	18.7	27.0	55.3
1956	17.1	27.9	56.0
1957	17.2	27.9	55.9
1958	17.4	27.7	55.9
1959	16.4	29.1	55.8
1960	15.9	29.2	55.9
1961	15.5	29.3	56.3
1962	15.3	29.5	56.2
1963	14.9	30.0	56.1
1964	14.5	30.7	55.9
1965	14.2	31.3	55.5
1966	13.5	32.1	55.5
1967	13.1	32.9	55.3
1968	12.5	33.4	55.3
1969	11.9	34.0	55.3
1970	11.6	34.4	55.1
1971	11.5	34.1	55.6
1972	10.8	34.8	55.7
1973	10.2	35.3	55.7
1974	9.9	35.8	55.5
1975	9.6	35.9	55.7
<b>T.C.P.A</b>			
<b>1940-1958</b>	5.4	6.7	6.1
<b>1959-1975</b>	3.2	8.1	6.6
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2000)			

No obstante estos avances en el control de la inflación, el desequilibrio externo no se corrigió e incluso se acentuó (ver gráfico 3), aunque esta vez presentándose bajo un esquema semi-estructural. La tasa de crecimiento promedio de las importaciones y exportaciones fue del 13 y 9%, respectivamente. El déficit en la balanza comercial pasó de

283 millones de dólares, registrado al inicio de la primera etapa, a 4,066 millones de dólares, en finales de la segunda.

**GRÁFICO 3**



El cuadro 4 muestra las características de las elasticidades en esta etapa. De acuerdo a Villarreal (2000), el cambio semiestructural se da porque la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones ahora fue menor que la unidad, ya que en esta etapa la importación de bienes intermedios y de capital fue parcial, al existir sustitutos internos que podían competir con las importaciones. Por lo tanto, las importaciones dejan de crecer proporcionalmente más que el ingreso nacional. Sin embargo, aunque la elasticidad-ingreso decreció, aún sigue siendo de magnitud considerable, por lo que se seguirá importando en grandes cantidades y afectando el crecimiento potencial y estabilidad del producto ante los desequilibrios externos.

En la segunda etapa de la ISI el desequilibrio externo se vio alimentado por la sobrevaluación de precios, ya que ahora la elasticidad-precios relativos de la demanda de importación aumentó y fue mayor a la unidad. De esta manera, la sobrevaluación de precios fomentó el crecimiento de las importaciones a la vez que inhibía las exportaciones.

A diferencia de la primera etapa de la ISI, los instrumentos para sanear este déficit gradual no se recurrió a las devaluaciones. Ahora, las autoridades hicieron uso de controles cuantitativos, aranceles y tarifas a la importación y de capital extranjero a través de crédito externo e inversión extranjera para financiarlo. De esta manera, el desequilibrio externo se acentuó ante la creciente dependencia hacia el capital extranjero.

**CUADRO 4**

<b>2a Etapa de ISI</b>				
<b>Elasticidades</b>		<b>Causas</b>	<b>Carácter</b>	<b>Efectos</b>
Ingreso	No significativo <1	Importación parcial de bienes intermedios y de capital	Semiestructural	Desequilibrio externo e incertidumbre de la viabilidad del modelo
Precios relativos	Significativo >1	Existencia de bienes sustitutos		
Fuente: Elaboración propia con base en Villarreal (2000)				

#### ***1.4 Las nuevas funciones del Estado***

En ambas etapas, el papel del Estado fue esencial para promover el crecimiento y desarrollo de la economía a través de la industrialización sustitutiva de importaciones. Abasteció, principalmente a la industria de infraestructura básica; estableció una política proteccionista basada en controles cuantitativos y aranceles para proteger de la competencia externa a la industria nacional que se encontraba en proceso de desarrollo; actuó como inversionista e intermediario financiero –sobre todo en proyectos riesgosos y poco rentables-; fue mediador entre las clases sociales; proveyó a la población de servicios indispensables como salud, educación, recreación.

Todas estas funciones se lograron a través del endeudamiento interno y externo. En el cuadro 5 se aprecia el endeudamiento del Estado y su incremento, al pasar en 1950 del 11.5% del PIB a 20.9 % en 1967, un incremento del 90% aproximadamente.

México se ha caracterizado por tener una base gravable insuficiente para financiar los gastos que genera el Estado. Recordando, además, que durante el proceso de la ISI se otorgaron exenciones y se disminuyeron cargas impositivas sobre las utilidades de las empresas para impulsarlas en su proceso de crecimiento. Por lo tanto, el Estado, en cumplimiento de estas funciones, requirió de deuda tanto interna como externa que con el paso del tiempo se acentuó y agravó.

## CUADRO 5

<b>México: la deuda pública</b>			
<b>% del PIB a precios corrientes</b>			
	<b>1950</b>	<b>1958</b>	<b>1967</b>
Endudamiento total	11.5	10.2	20.9
Interno	4.8	4.0	11.9
Externo	6.7	6.2	9.0
Fuente: Villarreal (2000)			

### *1.5 Problemas del sector industrial*

La manera en que se llevó a cabo el proteccionismo en México en la Industrialización Sustitutiva de Importaciones, generó un sector industrial ineficiente y por lo tanto poco competitivo a nivel internacional, provocando una baja exportación de productos y servicios y una alta importación, contribuyendo de esta manera al desequilibrio externo.

Las devaluaciones en la primera etapa de ISI y los controles cuantitativos a la importación, aranceles y tarifas en la segunda etapa, que fueron los instrumentos utilizados para tratar de corregir el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, crearon un alto proteccionismo que alentó la incapacidad de los industriales de desarrollarse, de innovar, de mejorar sus procesos productivos y de ser competitivos tanto a nivel nacional como internacional.

Este proteccionismo estimuló la formación de una estructura oligopólica, donde las grandes empresas tenían el control de la producción y distribución industrial. De esta forma “las empresas líderes aprovecharon el alto proteccionismo para producir en condiciones de monopolio, mientras que las pequeñas empresas solo mantenían los márgenes y servían para mantener los precios altos” (Anima, 2001:36).

Para el sector industrial, gracias al proteccionismo, fue suficiente enfocarse en el mercado local, ya que les resultó sumamente rentable. Por lo tanto, no tuvieron la necesidad de mejorar sus procesos de producción, ni de preocuparse por la total utilización de su capacidad instalada.

## ***2. LA APERTURA EXTERNA DE MÉXICO (1976 – 1994)***

### ***2.1 El Agotamiento de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones. Crisis de 1976.***

A partir de la década de los setenta, el modelo económico de crecimiento hacia dentro que había perdurado desde 1939 en la economía mexicana, comenzaba a presentar síntomas de debilidad e insostenibilidad.

El desequilibrio externo, la sobrevaluación del tipo de cambio, la deuda externa creciente y la inadecuada aplicación de políticas económicas, fueron algunos de los síntomas que restringieron el crecimiento económico del país, presagiando el fin del modelo de ISI.

En 1976, la deuda y el desequilibrio externo llegaron a dimensiones muy elevadas, causando una devaluación del peso mexicano que pasó de un valor nominal de 12.50 a 15.69 pesos por dólar, dando fin al tipo de cambio fijo establecido desde el año de 1954. De esta manera, México sufre una crisis provocada por el deterioro del modelo de sustitución de importaciones.

Así, comienza a difundirse la idea de imponer un nuevo modelo de crecimiento y desarrollo económico, que eliminara los desequilibrios del antiguo modelo, basándose en la continuación de la industrialización, ya no a través de sustitución de importaciones, sino de fomento de exportaciones como el motor de crecimiento y desarrollo del país.

El proceso de ajuste que siguió a la crisis de 1976 duró poco, ya que al descubrirse diversas reservas petroleras, se contó con acceso al financiamiento externo de divisas que cubrieron el déficit externo, déficit fiscal y desequilibrio externo, permitiendo además un elevado crecimiento del PIB y de la inversión (Lustig, 1994). México experimentó entre los años de 1977–1982 la desustitución de importaciones y la exportación especializada en petróleo. El petróleo se constituyó en el pivote del sector exportador, ya que mientras en 1976 sólo generaba 543 millones de dólares, en 1981 las exportaciones petroleras llegaron a los 14,574 millones de dólares, representando el 72% de los ingresos totales por exportación (Villarreal, 2000:300).

Las importaciones al igual que las exportaciones presentaron un crecimiento dinámico, pero es importante resaltar que este incremento de las importaciones fue a razón de la alta demanda interna ocasionada por los ingresos elevados del petróleo, y no por el

cambio que se estaba gestando al pasar de una economía altamente proteccionista a una economía que liberalizaba su comercio<sup>7</sup>.

El crecimiento económico en el lapso de 1977-1981 fue superior al 8 % anual (cuadro 6). Después de la devaluación, el tipo de cambio se mantuvo relativamente estable en 23.15 pesos por dólar; hubo incrementos en la inversión, tanto del sector público como del sector privado; sin embargo, otros indicadores económicos no presentaban cifras tan favorables como éstas. Por ejemplo, la inflación en el año de 1981 era de 28%; “el desequilibrio comercial manufacturero acumulado entre 1977-1981 alcanzó la cifra de 48,000 millones de dólares; el déficit fiscal crecía de manera acelerada, llegando a representar el 17% del PIB” (Villarreal, 2000:295).

**CUADRO 6**

<b>PIB. Miles de pesos a precios de 1980.</b>		
<b>Año</b>	<b>PIB</b>	<b>Tasa de crecimiento anual</b>
1976	3,311,499	4.42
1977	3,423,780	3.39
1978	3,730,446	8.96
1979	4,092,231	9.70
1980	4,470,077	9.23
1981	4,862,219	8.77

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI (2008)

Los ingresos que ocasionaban las exportaciones petroleras no pudieron cubrir el desequilibrio externo ni el de las finanzas públicas, provocando más endeudamiento externo. En palabras de Villarreal, “México pasó de una estrategia de industrialización sustitutiva, que condujo a la devaluación y crisis de 1976, a otra estrategia basada en el modelo petrolero exportador, que nos llevó a la trampa de la petrodependencia externa y la desustitución de importaciones en lugar de avanzar hacia una estrategia de industrialización superior en bienes de capital y en una exportación de manufacturas que permitiera que el crecimiento económico no fuera violentamente interrumpido por el desequilibrio externo” (Villarreal, 2000:294).

## **2.2 La crisis de 1982**

<sup>7</sup> Además, el arancel en este periodo mantuvo la misma tasa de protección que su antecesor, los permisos de importación.

El auge petrolero generó grandes expectativas de crecimiento y desarrollo para el país, el gobierno descuidó el resto de los sectores productivos dirigiendo toda su atención hacia este recurso. Se pensó que las exportaciones petroleras, por sí solas, eliminarían las restricciones fiscales y externas. Pero dentro del elevado crecimiento que provocaron las utilidades del petróleo, se manifestaba también un elevado déficit comercial en las manufacturas y una elevada inflación.

“Como ocurre en la mayoría de los auges basados en la exportación de recursos naturales, el peso se sobrevaluó de forma creciente. Las expectativas de un flujo de ingresos públicos elevado y sostenido fomentaron un creciente déficit fiscal y el tipo de cambio sobrevaluado, aunado a déficit fiscal, provocaron un desequilibrio creciente de la balanza de pagos... Los desequilibrios fiscal y externo salieron de control a partir de 1980 cuando el precio internacional del petróleo continuó subiendo. El Gobierno mexicano hizo una mala lectura de esta señal y creyó que se trataba de un aumento permanente. El gasto público se aceleró y el déficit fiscal se disparó a 14.1% del PIB. Se esperaba que el precio internacional del petróleo permaneciera elevado, y que las tasas de interés externas bajaran en términos reales. En ambos casos ocurrió exactamente lo contrario” (Lustig, 1994:41-42).

Con la caída del precio del petróleo en 1981, y por lo tanto la menor entrada de divisas a través de su exportación, y el incremento de las tasas de interés internacionales, el saldo de la balanza comercial elevó su déficit. El gobierno mexicano no actuó de manera adecuada ni impuso medidas que respondieran a este contexto crítico; ante este ambiente pesimista y la poca certidumbre que generaba el país se emprendió la fuga de capitales. Esto aceleró y agravó la crisis interna que se venía gestando desde 1981.

El gobierno contrajo más deuda para costear la demanda especulativa de capitales y las obligaciones financieras con el exterior, originando así, “un déficit en la balanza de servicios financieros de 12,240 millones de dólares en 1982” (Villarreal, 2000:299). El sector manufacturero contrajo su producción, causando un déficit en la balanza comercial de manufacturas, siendo este también un factor que estimuló la crisis económica que se desató en el año de 1982. Para corregir la situación económica de México se devaluó la moneda de 24 pesos por dólar en 1981 a 150 pesos por dólar en 1983; se suspendieron los pagos de la deuda externa al endeudarse por encima de sus capacidades; se nacionalizó el sistema bancario en 1982 y se estableció el control de cambios.

Después de algunos años de crecimiento y abundancia económica a causa de los ingresos del petróleo, se manifestó claramente que este recurso no fue suficiente aval para mantener el crecimiento y desarrollo de todo un país. Se necesitaba de la instrumentación de políticas adecuadas, que aprovecharan los altos ingresos petroleros para estimular e invertir en otros sectores de la economía haciéndolos competitivos a nivel nacional e internacional. “En contraste con lo esperado, el auge petrolero no produjo la drástica transformación de la economía ni el mejoramiento permanente de los niveles de vida. Por el contrario, el auge acabó en una crisis y la pobreza aumentó. Los mexicanos pagaron caro por el descuido de su gobierno en el manejo macroeconómico y la administración de los recursos” (Lustig, 1994:48).

Salir de la crisis requería financiamiento externo que sólo sería concedido por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI), con la condición de aceptar ciertos compromisos que este organismo le imponía a nuestro país a través de una “Carta de Intención” que se firmó en noviembre de 1982. Esta Carta incluía las nuevas medidas de política económica que se tenían que seguir dentro del nuevo modelo económico de apertura externa. Entre éstas se encontraba la racionalización del sistema de protección comercial; una política cambiaria flexible para mantener la competitividad; una tasa de interés que se ajuste a los objetivos de la política monetaria financiera; ampliar la cobertura de los impuestos y abatir la evasión; el saneamiento de las finanzas públicas; entre otros lineamientos.

“La crisis de 1982 dejó ver que la capacidad de la economía para recuperarse de un choque externo dependía de la diversidad de sus fuentes de ingresos externos. Además, dadas las restricciones del acceso al crédito externo, había necesidad de encontrar nuevas fuentes de capitales como la Inversión Extranjera Directa, el crédito bilateral y multilateral oficial, condicionando su participación a que México abriera su economía. Asimismo, México tenía la labor de recuperar y alentar la confianza del sector privado y crear nuevas oportunidades de inversión” (Lustig, 1994:143).

### ***2.3 Apertura Externa (1983- 1994)***

A partir de la década de los setenta y en específico a causa de la crisis de 1976, se propagó la necesidad de impulsar un nuevo modelo económico que sustituyera a la Industrialización Sustitutiva de Importaciones. Pero la ejecución de esta nueva estrategia de crecimiento y

desarrollo se dio a partir de la década de los ochenta, vislumbrándose como la única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de nuestro país, etapa considerada como una década perdida, producida por una crisis de la deuda externa y del petróleo.

Para instaurar la nueva estrategia de crecimiento se necesitó establecer una política económica de transición enmarcada en los siguientes lineamientos: devaluación, regulación y estabilización del gasto, liberación comercial o racionalización de la protección, privatización de empresas paraestatales, apertura hacia la inversión extranjera directa, adaptación de la legislación mexicana a los estándares internacionales y la menor participación del Estado en la economía (Villarreal, 2000).

**CUADRO 7**

<b>Principales Indicadores Macroeconómicos 1980-1994</b>								
<b>Año</b>	<b>PIB, tasa de crecimiento</b>	<b>PIB per cápita, tasa de crecimiento</b>	<b>Inflación, promedio anual (índice general)</b>	<b>Empleo, tasa de crecimiento</b>	<b>Saldo comercial de la cuenta corriente (mill. dólares)</b>	<b>Paridad promedio del peso con el dólar</b>	<b>IED, tasa de crecimiento</b>	<b>Deuda Externa, (mill. dólares)</b>
1980	9.23	5.4		14.7	-3,698.30	22.95	2.2	57,500
1981	8.77	6.1	28.01	6.2	-4,510.00	24.51	2.5	78,300
1982	-0.63	-3	42.01	-0.3	7,044.58	57.18	1.7	86,100
1983	-4.20	-6.5	110.23	-2.3	14,104.86	150.29	0.5	93,100
1984	3.61	1.2	69.72	2.3	13,184.15	185.19	0.4	94,900
1985	2.59	0.5	57.89	2.2	8,398.20	310.28	0.5	96,900
1986	-3.75	-5.5	74.19	-1.4	5,019.70	637.87	1.5	100,900
1987	1.86	0	118.21	1.1	8,787.09	1 405.80	3.2	109,500
1988	1.25	-0.2	153.50	0.9	2,609.53	2 289.58	2.9	99,200
1989	3.35	1.7	23.79	1.3	405.05	2 483.37	3.2	93,800
1990	4.44	2.5	24.62	0.9	-882.32	2 838.35	2.6	100,800
1991	3.63	1.7	25.02	2.6	-7,278.70	3 016.15	4.8	103,800
1992	2.80	0.9	16.73	0.4	-15,933.80	3 094.08	4.4	112,900
1993	0.60	-0.9	10.45	0.2	-13,480.40	3.26	4.4	127,600
1994	3.68	1.7	7.12	1.2	-18,463.60	3.41	8	136,500

### 2.3.1 Periodo de Ajuste (1983-1987)

Después de la crisis vivida en 1982, la economía entró en un periodo de ajuste entre los años de 1983-1987. Lo que se pretendía en este lapso era eliminar el desequilibrio externo, impulsar las exportaciones no petroleras, en especial las del sector manufacturero, y alejarse de la petrodependencia. Así, la etapa de ajuste consistió en pasar de un modelo

basado y sustentado en la exportación de petróleo únicamente como motor de crecimiento, al arranque de la apertura externa.

El cuadro 8 muestra la caída de las exportaciones petroleras a partir del periodo de ajuste, podemos observar tasas de crecimiento negativas para los años de 1983, 1985 y 1986. La tasa de crecimiento promedio anual (T.C.P.A) del periodo presentó la cifra negativa de 14.3%, contrastando con el 25.6% que se tuvo en el lapso de 1980-1982. Para las exportaciones no petroleras observamos una dinámica al alza en el periodo de ajuste, arrojando tasas de crecimiento positivas por encima del 20% para todos los años, a excepción de 1985. La T.C.P.A reflejó el incremento de las exportaciones no petroleras, al pasar de -3.1% en 1980-1982 a 17.1% en este periodo. Por lo tanto, se puede concluir que el despegue de la apertura externa se estaba logrando.

**CUADRO 8**

<b>Exportaciones petroleras y no petroleras 1980-1987 (millones de dólares)</b>						
<b>Año</b>	<b>Exportaciones Petroleras</b>	<b>Tasa de Crecimiento</b>	<b>T.C.P.A</b>	<b>Exportaciones no Petroleras</b>	<b>Tasa de Crecimiento</b>	<b>T.C.P.A</b>
1980	10,441.30	--	25.62	5,070.90	--	-3.19
1981	14,573.60	39.58		5,528.30	9.02	
1982	16,477.30	13.06		4,752.40	-14.04	
1983	16,017.00	-2.79	-14.33	6,294.90	32.46	17.17
1984	16,601.50	3.65		7,594.60	20.65	
1985	14,766.50	-11.05		6,897.20	-9.18	
1986	6,307.30	-57.29		9,850.30	42.82	
1987	8,629.70	36.82		11,865.10	20.45	

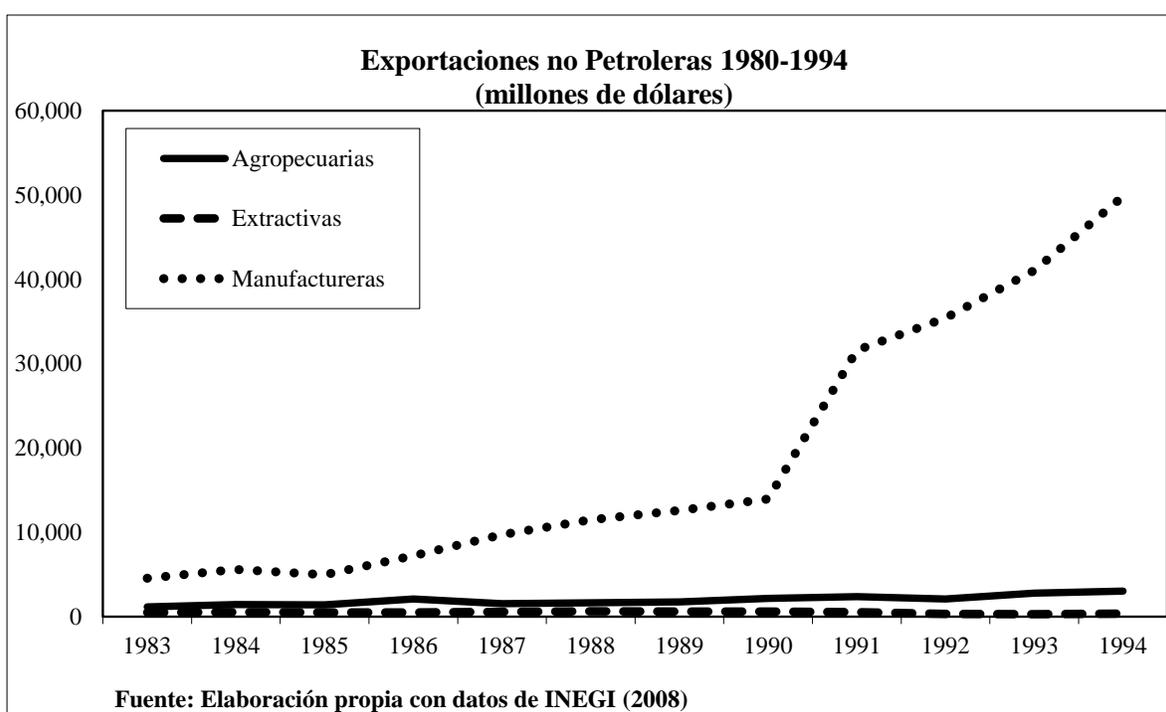
Elaboración propia con datos de INEGI (2008)

Las exportaciones manufactureras fueron las que más crecieron dentro de las exportaciones no petroleras. Este sector pasó de representar el 59% de las exportaciones no petroleras totales en 1980 a más del 80% en 1987. Esto significa que creció a una tasa promedio anual del 20.7% en el periodo de ajuste. El crecimiento de las exportaciones manufactureras se puede ver en el gráfico 4.

La apertura externa a través del crecimiento de las exportaciones no petroleras, en especial el crecimiento de las exportaciones manufactureras, se logró gracias a la implementación de instrumentos de política económica y al entorno macroeconómico existente.

“En este sentido cabe destacar la política de racionalización de la protección para estimular la capacidad competitiva de la industria nacional e incorporar al proceso productivo insumos y bienes con un precio internacional que estimule, una vez transformados en mercancías, sus ventas al exterior; el margen de subvaluación del tipo de cambio, que a la vez que estimula las exportaciones es un medio de protección más general y eficiente; el ingreso y negociaciones en la GATT (General Agreementon Tariffs and Trade); las negociaciones comerciales internacionales; el fomento fiscal a las exportaciones no petroleras y el impulso a las franjas fronterizas y zonas libres” (Villarreal, 2000:302).

**GRÁFICO 4**



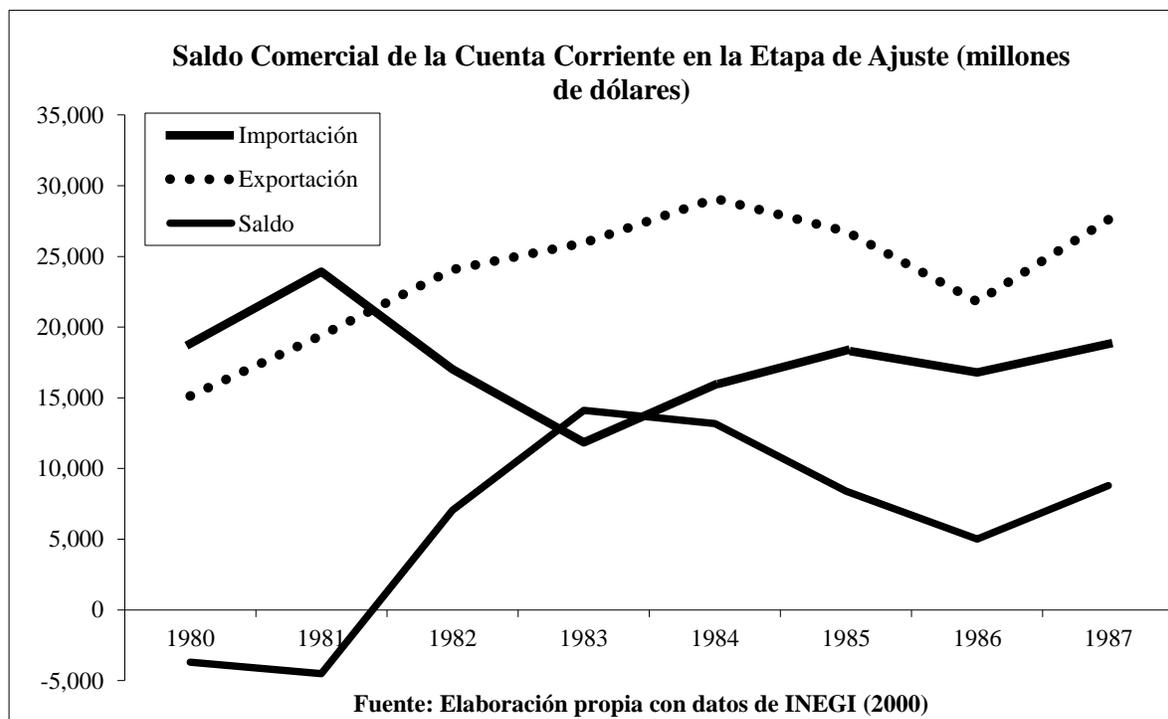
“Se iniciaron los Programas de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX) y el Programa de Derechos de Importación de mercancías para Exportación (DIMEX), con el propósito de promover las exportaciones. El PROFIEEX pretendía simplificar los trámites burocráticos para las empresas orientadas hacia la exportación,...y el DIMEX permitió la devolución de derechos aduanales de insumos importados para las exportaciones” (Dussel, 1997:152).

En este periodo de ajuste, donde se presencié el arranque de la apertura externa, se alivió el desequilibrio comercial. Esto fue resultado de los fuertes incrementos en el tipo de

cambio y las crisis y estancamiento económico que estuvo presente, alentando de esta manera las exportaciones e inhibiendo las importaciones.

La brecha comercial se redujo y llegó a generar un superávit de 7 mil millones de dólares en 1982, manteniéndose la balanza con un saldo favorable durante toda la etapa de ajuste, - como se aprecia en el gráfico 5y en el cuadro 7 – después de haber sido negativa desde 1950.

**GRÁFICO 5**



La disminución del déficit financiero no se logró y se incrementó a 16.1% del PIB para 1987. Continuaron los problemas del servicio de la deuda externa y los precios del petróleo cayeron rápidamente en 1986. La situación precaria de la inflación originó fuga de capitales y una disminución en la inversión extranjera directa (Dussel, 2000).

El producto interno bruto del país arrojó tasas de crecimiento negativas para 1983 y 1986, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual para esta etapa de apenas 1.0%. El PIB per cápita por su parte, presentó tasas de crecimiento negativas o nulas casi para todos los años, a excepción de 1984 y 1985 donde la tasa fue de 1.2 y 0.5% respectivamente. El empleo mostró una tasa de crecimiento negativa de 2.3% para 1983 y terminó este periodo con 1.1% de crecimiento (Cuadro 7).

Estos son algunos de los indicadores macroeconómicos que no pudieron alentarse durante la etapa de arranque de la apertura externa. Ocasionando graves costos sociales y económicos en el nivel de vida de la población.

La etapa de ajuste culmina en 1987 con el programa estabilizador Pacto de Solidaridad Económica. Sus objetivos fueron:

- Contener la inflación.
- Saneamiento de las finanzas públicas, ajustando ingresos y gastos y reestructurando el aparato gubernamental –reducción de su tamaño-.
- Ajuste, realineación y congelación de los precios de bienes y servicios líderes de la economía –salarios, gasolina, electricidad, transporte, etc.-
- Profundización de la apertura comercial.
- Privatización de empresas, entre otros.

### *2.3.2 Consolidación de la Liberalización Comercial (1988-1994)*

Es en el año de 1988 que se consolida la liberalización comercial, y con ésta la apertura externa, que tenía como objetivo la desaceleración de la inflación, la recuperación del crecimiento económico y el equilibrio del saldo de la cuenta corriente.

Los precios de referencia oficiales de las importaciones se eliminaron para ese año; la producción nacional cubierta por los permisos previos de importación se redujo en 40 puntos porcentuales, al pasar de 64 % en 1980 a 23.2 en 1988, y estos permisos se redujeron todavía más ubicándose en 19% para el año de 1990; el arancel promedio ponderado para la producción se redujo de 22.8 % en 1980 a 11% para 1988 (Ver cuadro 9).

“Existían 10 niveles arancelarios; el arancel máximo era de 100%, y el arancel promedio ponderado por la producción era igual a 23.6%. Después de las medidas implantadas en 1987 los aranceles se redujeron a cinco niveles y el máximo se fijó en 20%” (Lustig, 1994:149). Esta protección racional que también se dio a través de la devaluación del peso, pretendía elevar los niveles de eficiencia y competitividad de la industria nacional, para poder hacer frente de esta manera a la competencia externa.

Otra medida implementada dentro del nuevo rumbo de la política económica fue el de incentivar a las exportaciones a través de exenciones arancelarias sobre las

importaciones y programas que eximían a los exportadores de los permisos de importación para los productos utilizados como insumos. “También se redujeron las restricciones impuestas a las exportaciones. A principios de 1991 los permisos de exportación se aplicaron sólo a los bienes sujetos a controles de precios o acuerdos internacionales, como café, acero, azúcar y textiles” (Lustig, 1994:153).

**CUADRO 9**

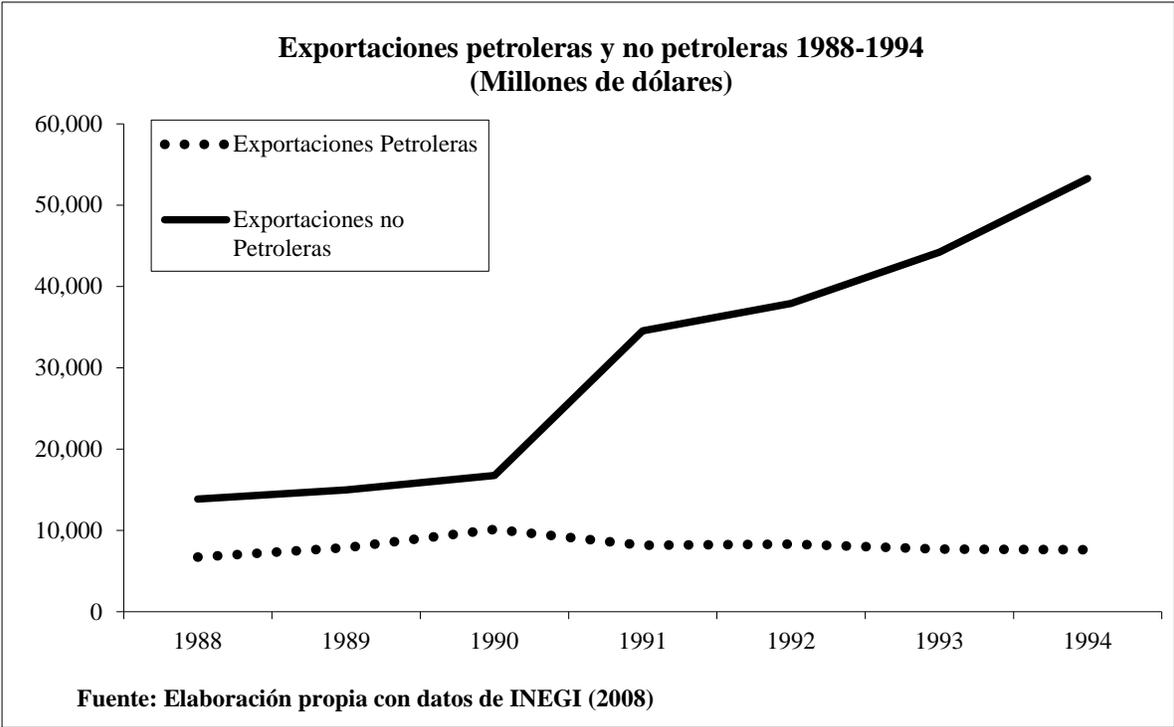
<b>Indicadores de liberalización comercial 1980-1990</b>			
<b>Año</b>	<b>Producción nacional cubierta por permisos de importación</b>	<b>Promedios arancelarios ponderados por la producción</b>	<b>Producción nacional cubierta por los precios de referencia oficiales de las importaciones *</b>
1980	64	22.8	13.4
1985	92.2	23.5	18.7
1986	46.9	24	19.6
1987	35.8	22.7	13.4
1988	23.2	11	--
1989	22.1	12.8	--
1990	19	12.5	--
* A partir de 1988 se eliminaron los precios de referencia oficiales de las importaciones			
Fuente: Lustig (1994)			

Las exportaciones no petroleras siguieron creciendo a lo largo del periodo 1988-1994, se incrementaron de 13 mil 800 millones de dólares en 1988 a 53 mil millones de dólares para 1994, su tasa de crecimiento promedio fue del 25%. En la gráfica 6, se observa el incremento dinámico de las exportaciones no petroleras que se dispara a partir del año de 1990. Este incremento recayó principalmente en las exportaciones de las grandes empresas que eran las que gozaban de las condiciones necesarias para competir a nivel internacional, disfrutando de manera inmediata de los beneficios que el nuevo régimen comercial imponía, al pasar de un mercado proteccionista a un mercado abierto a la competencia mundial. Las empresas pequeñas y medianas fueron las que quedaron excluidas de estos beneficios, al no contar con una planta productiva eficiente y competitiva que les permitiera exportar sus productos al mercado internacional. Las exportaciones manufactureras

mantuvieron su liderazgo entre las exportaciones no petroleras<sup>8</sup>, las que mayor dinamismo mostraron fueron la industria automotriz y la industria de computadoras.

Por lo tanto, se logró incrementar y diversificar las exportaciones mexicanas, dejando de lado la dependencia hacía las exportaciones petroleras y eliminando gradualmente las restricciones a las importaciones, prescindiendo para 1988 de los precios de referencia oficiales de las importaciones y reemplazando los permisos de importación por aranceles que iban reduciendo sus niveles.

**GRÁFICO 6**



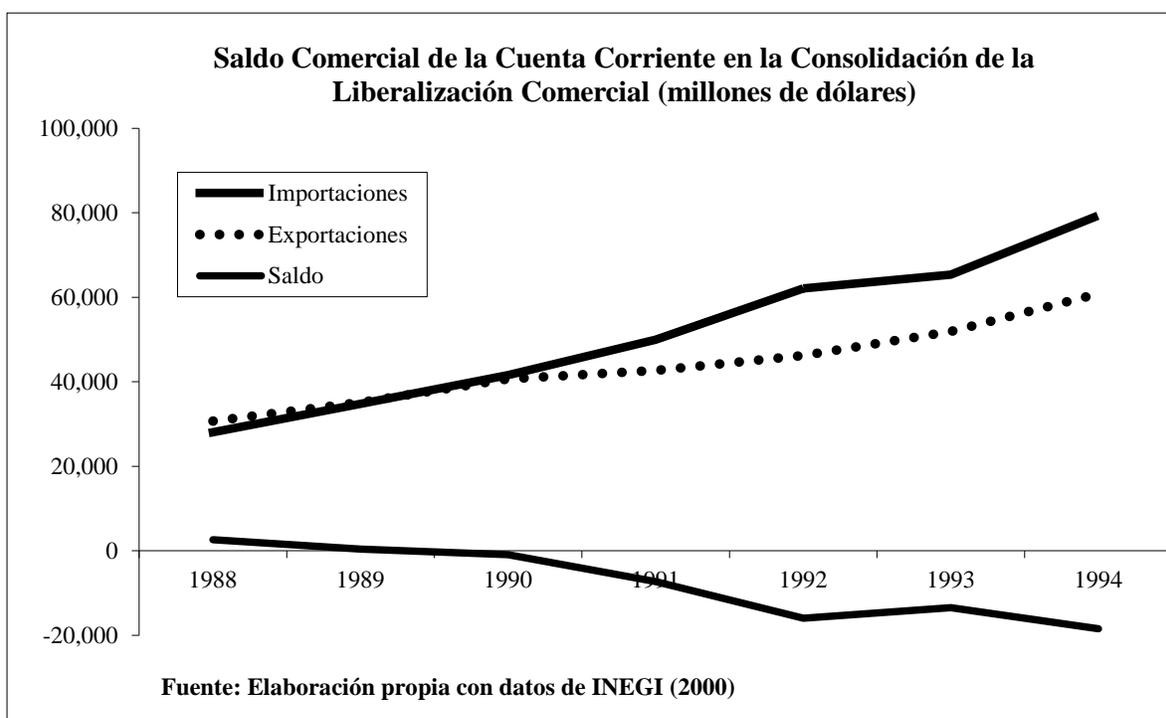
En pocas palabras, se pretendía elevar la eficiencia competitiva de la industria nacional a través de la protección racional e impulsar las exportaciones no petroleras, en específico las manufactureras, a fin de generar divisas suficientes para cubrir el valor de nuestras importaciones, superando de este modo la necesidad permanente de financiamiento externo. La liberalización comercial se consolidó, pero esta excluyó de los beneficios de la apertura externa a los sectores económicos y empresas que no eran competentes para competir con el mercado global.

<sup>8</sup> Para este periodo las exportaciones manufactureras siguieron con su tendencia creciente dentro de las exportaciones no petroleras, como lo muestra el gráfico 1 del apartado 2.3.1 "El periodo de ajuste 1983-1987"; representando para 1994 el 93% del total de las exportaciones no petroleras con un monto de más de 49 mil 500 millones de dólares.

El desequilibrio externo, que era uno de los principales retos a vencer con la liberalización del comercio, si bien se logró corregir en la etapa de ajuste a causa de la devaluación del tipo de cambio y de las crisis y estancamiento económico, para este periodo de consolidación vuelve a surgir, porque el efecto de las devaluaciones se diluyó, la economía empezó un proceso de crecimiento y el stock de la deuda externa era muy grande todavía.

Es a partir de 1990 que el saldo comercial de la cuenta corriente vuelve a ser deficitario para ubicarse con un saldo negativo de más de 18 mil millones de dólares en 1994 (Gráfico y cuadro 7).

**GRÁFICO 7**



### 2.3.3 Más medidas para continuar y profundizar la Apertura de la Economía

#### PRIVATIZACION

La privatización es otra de las nuevas medidas de política económica que responden a la presión por parte de diversos organismos multilaterales para implantar de manera efectiva y acelerada la nueva estrategia neoliberal, imponiéndose como una de las recetas para la sana política económica que el país necesitaba. Ésta “pretendía que las empresas públicas se transfirieran al sector privado y que los nuevos empresarios, al actuar de manera racional y

competitiva, redujeran precios, aumentaran la calidad y mejoraran la asignación de factores y bienes al interior de la economía mexicana” (Anima, 2001:39).

La Ley de Entidades Paraestatales clasificó a las empresas paraestatales como estratégicas, prioritarias y no prioritarias. Así, se inicia la privatización de las empresas clasificadas como no prioritarias (Sacristán, 2006). “De 1982 a 1988 la desincorporación se dio como sigue: 294 liquidaciones y extinciones, 72 fusiones, 25 transferencias y 155 empresas vendidas al sector privado y al sector social” (Sacristán, 2006:2).

Las empresas menos rentables tuvieron que ser transformadas para incrementar su rentabilidad y hacerse más atractivas a la venta. Otras poco rentables también fueron traspasadas a sindicatos. Teléfonos de México, ferrocarriles, aeropuertos, carreteras, correos y telégrafos fueron privatizados.

La privatización bancaria se da en el año de 1990, subastándose los bancos uno por uno e imponiendo solo dos restricciones: no se venderían a bancos o a intereses extranjeros, ni tampoco a sus antiguos propietarios. Los precios de venta fueron adecuados, los 18 bancos se vendieron por encima del valor en sus libros registrados (Sacristán, 2006).

“El proceso de privatización de empresas paraestatales prácticamente se detuvo en 1994, con algunas excepciones. De 1,155 empresas paraestatales existentes en 1982, en 1993 sólo existían 217. Este masivo proceso de privatización recaudó, hasta 1998, más de 30,000 millones de dólares” (Dussel, 2000:159).

#### *LAS MODIFICACIONES A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA*

La crisis de 1982, orilló al Gobierno mexicano a la búsqueda de nuevas formas de financiamiento de divisas. A partir de ese momento, bajo el nuevo régimen de apertura externa, la Inversión Extranjera Directa (IED) se volvió fundamental para la recuperación económica del país. “Esto es significativo, ya que anteriores fuentes de financiamiento externo –tales como el superávit agropecuario, petrolero y el endeudamiento externo- ya no fueron ni suficientes ni existían en los montos requeridos por la economía mexicana desde mediados de la década de los ochenta” (Dussel, 2000:14).

México hizo las reformas y ajustes necesarios para incrementar los flujos de IED hacia el país disminuyendo las restricciones de su marco regulador.

La Ley de Inversión Extranjera de 1973, que establecía los campos en los que esta inversión podría penetrar, junto con sus límites, se modificó varias veces en la década de los ochenta, sobresaliendo la regulación realizada en 1989 donde se aprobó un nuevo conjunto de reglamentos que disminuía las restricciones a la IED.<sup>9</sup>

En 1993 se estableció una Ley que dictaba que la IED puede instituirse en cualquier parte del país estableciendo la transparencia y simplificación de trámites. También permite la IED en casi todas las actividades económicas, a excepción de las reservadas al Estado.<sup>10</sup>

En las casas de bolsa, los grupos financieros y bancos se permitió en 1990 que la propiedad extranjera fuera de hasta 30%, esto se modificó en 1996 al pasar a una participación del 49%, y en 1999 se autorizó una participación mayoritaria del capital extranjero en estas actividades del sector financiero (Lustig, 1994; Dussel, 2000).

### *EL NUEVO PAPEL DEL ESTADO*

El modelo de apertura externa requería un Estado menos intervencionista dentro de la economía que aceptara las reglas del libremercado. Bajo este nuevo modelo existió un debilitamiento del Estado al perder poder de decisión sobre las principales variables económicas internas y externas del país, y aceptar las privatizaciones masivas de las empresas paraestatales. El Estado debe adaptarse a las condiciones que le impone el modelo de apertura externa para poder acceder y pertenecer a éste, traspasando su potencial económico hacia otros sectores sociales y económicos ya sean externos e internos que lo releven en sus funciones económicas y sociales.

“El Estado de bienestar ha sido destituido por un Estado neoliberal que dice atender a las señales del mercado; por tanto, privatiza los servicios más rentables y conserva los pocos rentables o de larga recuperación. Al deshacerse de los más rentables, el Estado se

---

<sup>9</sup> “En 1984 la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) estipuló que: a) no se requería autorización para inversión extranjera menor al 49% del capital de las respectivas empresas, con excepción de las actividades señaladas por la Ley y, b) se permitirían e incluso se fomentarían las inversiones extranjeras, incluso con una participación superior al 50% del capital de las empresas, en actividades con un importante desarrollo tecnológico, exportador, de generación de empleo y/o de sustitución de importaciones” (Dussel, 2000:15).

<sup>10</sup> La ley de 1993 estipula que “de las 704 actividades listadas en el Catálogo de Actividades Económicas y Productivas, aproximadamente 606 están 100% abiertas a la IED, 35 actividades permiten una participación de la IED hasta en un 49%, 37 actividades una IED hasta en un 100% con previa aprobación de la CNIE y sólo en 16 actividades se excluye la propiedad o control de la IED (Dussel, 2000:21-22).

priva de los ingresos necesarios para brindar con calidad y eficiencia los servicios de seguridad social, en especial los de salud, educación y recreación” (Anima, 2001:42).

## ***2.4 Acuerdos Comerciales de México con el Resto del Mundo***

### ***2.4.1 La adhesión de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)***

“La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en la Habana (Cuba) en 1947, adoptó la Carta de la Habana para una Organización Internacional de Comercio, que tenía por objeto el establecimiento de una organización multilateral de comercio. En espera de la entrada en vigor de la Carta de la Habana, lo cual nunca sucedió, era necesario un mecanismo para aplicar y proteger las concesiones arancelarias negociadas en 1947. Con este fin, se decidió transformar, con algunas adiciones, el capítulo sobre Política Comercial de la Carta de la Habana en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Para que el GATT pudiera entrar en vigor rápidamente, se elaboró un Protocolo de Aplicación Provisional. Así fue como nació el GATT” (OMC, recuperado el 10 de febrero de 2011).

Desde 1979 se planteó la posibilidad de que México se adhiriera al GATT, pero fue hasta noviembre de 1986 que nuestro país ingresó formalmente a este organismo, dando institucionalidad a su proceso de apertura externa.

Desde su ingreso, México participó en las negociaciones de la Ronda Uruguay. Inicialmente mostró la postura de cualquier país subdesarrollado, exigiendo un trato favorable por parte de los países industrializados; “sin embargo a medida que se aceleró la liberalización comercial...los funcionarios mexicanos se mostraron cada vez más sensibles a los temas que interesan a los Estados Unidos...como parte del esfuerzo para ganarse su confianza y como preludeo a la búsqueda de negociar un Acuerdo de Libre Comercio” (Lustig, 1994:167).

A partir del inicio de la administración del Presidente Salinas, México aumentó su participación en el GATT, buscando la reciprocidad con sus socios comerciales en cuanto a medidas de liberalización adoptadas unilateralmente. Además, apoyaba la idea de fortalecer las reglas para sentar bases justas y equitativas en la expansión del comercio internacional (Lustig, 1994).

El GATT enuncia una serie de principios básicos que se extienden a todos sus miembros, entre los cuales se encuentran:

- El trato de nación más favorecida.
- El trato nacional.
- La equidad y transparencia de los procedimientos de importación.
- La aplicación de aranceles en vez de restricciones cuantitativas
- El recurso a las consultas y negociación para resolver diferencias.

En 1994, el GATT se reformó constituyéndose en la actual Organización Mundial de Comercio (OMC) durante la Ronda de Uruguay.

“Como miembro de la OMC y en su carácter de país en desarrollo, México goza del trato de nación más favorecida, el cual consiste en la flexibilidad en la determinación de los períodos que le permiten aplazar o ampliar la aplicación de algunas disposiciones de los acuerdos o instrumentos jurídicos derivados de los resultados de la ronda Uruguay, así como de un trato diferenciado en diversos acuerdos.” (Secretaría de Economía, recuperado el 5 de mayo de 2008)

Entre las actividades de México en la OMC, destacan las siguientes (Secretaría de Economía, recuperado el 5 de mayo de 2008):

- Defender la compatibilidad de los acuerdos de libre comercio con las reglas de la OMC.
- Evitar que se utilicen medidas ambientales con fines proteccionistas.
- Defender las exportaciones mexicanas contra prácticas desleales de comercio.
- Buscar reciprocidad a nuestro proceso de apertura comercial.
- Apoyar la diversificación del comercio exterior de México.
- Dar seguimiento a los comités y grupos de trabajo de la OMC para defender los intereses comerciales de México.
- Lograr una mayor participación de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional.

#### *2.4.2 Acuerdos y Negociaciones Comerciales*

El cuadro 10 enlista las características de todos los acuerdos y negociaciones que México ha establecido con terceros países a partir del inicio de su apertura comercial.

**CUADRO 10**

<b>ACUERDOS Y NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON EL RESTO DEL MUNDO</b>					
<b>Nombre del Tratado</b>	<b>Países que lo conforman</b>	<b>Entrada en vigor</b>	<b>Categoría - Estatus</b>	<b>Productos y servicios potenciales de exportar</b>	<b>Objetivos Generales *</b>
Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)	Estados Unidos y Canadá	1 de enero de 1994	Multilateral - Vigente	Café sin tostar, automóviles compactos, fabricación de acero y piezas, hilados para telas de mezclilla, estructuras metálicas, televisores, blusas de algodón, etc. Transporte terrestre, telecomunicaciones, servicios profesionales, bancos y compañías aseguradoras	Incremento del flujo comercial e inversión; nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida; reglas claras para el intercambio comercial
Tratado de Libre Comercio con el Grupo de los Tres (TLC - G3) **	Colombia y Venezuela	1 de enero de 1995	Bilateral - Vigente	Medicamentos, computadoras, automóviles, libros y folletos, bebidas alcohólicas, juguetes, muebles, café, té y especias, fibras sintéticas, calzado, televisores a color, etc.	Estimular la expansión y diversificación comercial; crear un espacio libre de restricciones; promover la competencia leal e incrementar las oportunidades de inversión Estimular la expansión y diversificación comercial
Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica	Costa Rica	1 de enero de 1995	Bilateral - Vigente	Alimentos enlatados, muebles de madera, vidrio soplado y talavera, medicamentos, vehículos de carga, zinc en bruto sin alear, compuertas, materiales de construcción y ferretería, etc.	Crear una Zona de Libre Comercio impulsando el proceso de integración regional y continental; proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual
Tratado de Libre Comercio México - Bolivia	Bolivia	1 de enero de 1995	Bilateral - Vigente	Unidades de procesamiento de datos, fibras sintéticas, tejidos de algodón, botellas y envases de plástico, laminado de hierro, cables y filamentos sintéticos, tubos, máquinas para montar lámparas, entre otros.	Establecer una Zona de Libre Comercio con reglas claras y transparentes en beneficio mutuo en materia de comercio e inversión.
Tratado de Libre Comercio México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	Bilateral - Vigente	Medicamentos, vehículos, leche en polvo, libros y folletos, tapones de plástico, vehículos de carga, conductores eléctricos, telas para tapicería y decoración, ropa casual 100% algodón, etc.	Establecer una Zona de Libre Comercio para estimular la expansión y la diversificación comercial; aumentar las oportunidades de inversión sustancialmente.
Tratado de Libre Comercio México - Chile	Chile	1 de agosto de 1999	Bilateral - Vigente	Químicos, muebles de plástico y jardín, mango, guayaba, coco, limón, plátano, piña, materiales y equipo de construcción, calzado de piel, neumáticos, auto partes y accesorios, chocolates, cereales, etc.	Promover la competencia leal en el comercio; diversificación comercial y más oportunidades de inversión; proteger los derechos de propiedad intelectual

continuación....					
Nombre del Tratado	Países que lo conforman	Entrada en vigor	Categoría - Estatus	Productos y servicios potenciales de exportar	Objetivos Generales *
Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (llamado también Acuerdo Global)	Unión Europea (UE) ***	1 de octubre de 2000 entrada en vigor del Acuerdo Global. 1 de julio de 2000 entrada en vigor del TLCUEM (Tratado de Libre Comercio Unión Europea México)	Bilateral - Vigente	Textiles, cuero, calzado, artículos para decoración, imprenta e industria editorial, materiales de construcción, minería, muebles, el sector agroindustrial, siderúrgico, electrónico, ganadero y pesca, de alimentos y bebidas, químico, farmacéutico, automotriz, entre otros.	Crear un espacio comercial y de cooperación en un contexto de integración multinacional para la apertura de oportunidades externas de desarrollo; atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana; promover la inversión directa y generar mayores empleos.
Tratado de Libre Comercio México - Israel	Israel	1 de julio de 2000	Bilateral - Vigente	Miel, sorgo, ajo, jugos, limón, naranja, café, bebidas alcohólicas, atún enlatado, camarón congelado, objetos de cerámica, joyería de plata, diesel, cueros y pieles, muebles rústicos, etc.	Establecer una Zona de Libre Comercio para intensificar el comercio y la economía por medio de la liberalización de gravámenes a las importaciones.
Tratado de Libre Comercio México - Triángulo del Norte	El Salvador, Guatemala y Honduras	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y el 1 de junio de 2001 con Honduras	Multilateral - Vigente	Muebles metálicos, tubería galvanizada, repuestos para vehículos, materia primas para alimentos, harina de trigo, zinc, anticonceptivos, software, papel, antibióticos, abarrotos, productos dentales, pieles y telas sintéticas, sal refinada, juguetes, etc.	Conformar una Zona de Libre Comercio que permita avanzar en el fortalecimiento de la integración entre México y Centroamérica; incrementar las oportunidades de inversión
Tratado de Libre Comercio México - Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1 de julio de 2001	Multilateral - Vigente	Plátano, jugo de naranja, frutas tropicales, uva de mesa, miel para uso industrial, café verde, tequila, cerveza, jugos cítricos, productos industriales, entre otros.	Liberalizar preferencial, progresiva y recíprocamente el comercio de bienes y servicios; diversificar las exportaciones; atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana
Tratado de Libre Comercio México - Uruguay	Uruguay	15 de julio de 2004	Bilateral - Vigente	Pepino, mango, extractos de café, bebidas no alcohólicas, flores, harina de trigo, productos pesqueros, carne de bovino, cerveza, calzado, tejidos de lana, partes automotrices, etc.	Crear un Área de Libre comercio estableciendo un marco jurídico que permita ofrecer seguridad y transparencia a los agentes económicos de las partes.
Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón	Japón	1 de abril de 2005	Bilateral - Vigente	Productos metálicos, maquinaria y equipo, alimentos, bebidas, tabaco, productos agrícolas, químicos, plástico y hule, minerales no metálicos, entre otros.	complementariedad entre ambas economías intensificando las relaciones comerciales, de inversión y de cooperación económica

\* Versión oficial

\*\* A partir de noviembre de 2006 Venezuela ya no participa en el TLC del G-3

\*\*\* Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Lituania, Letonia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República de Bulgaria, República Checa, Rumania y Suecia

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

## ***CONCLUSIONES PRELIMINARES***

Este capítulo inició con una breve descripción del modelo primario exportador y su ruptura ante las reformas cardenistas que lograron impulsar el proceso de industrialización del país limitando la propensión a importar para reducir la dependencia de México con el exterior.

Este proceso de industrialización vía sustitución de importaciones se dividió en dos etapas. La primera de 1939 a 1958, estimuló la importación de bienes intermedios y de capital que se requerían para comenzar con la producción interna de bienes de consumo. Se caracterizó por presentar un elevado crecimiento, determinado principalmente por factores externos y acompañado de desequilibrio externo, devaluación e inflación. El desequilibrio externo fue una constante durante la ISI que se profundizaba con el paso de los años, estese explicó con base a las elasticidades ingreso y precios relativos de la demanda de importación, y se concluyó, que en la primera etapa fue un desequilibrio externo de carácter estructural, ya que la elasticidad ingreso al ser mayor que la unidad, muestra que lo que determinó el nivel elevado de importaciones fue el ingreso nacional y la necesidad de importar bienes intermedios y de capital para dar continuidad al proceso de industrialización. Por su parte, la elasticidad de precios relativos fue poco significativa, lo que nos dice que si los precios internacionales llegaran a subir o bajar en comparación con los precios internos, esto no afectará el nivel de importaciones. Para ajustar el desequilibrio externo se recurrió a la devaluación, que junto con el creciente gasto público financiado con emisión primaria de dinero generaron inflación.

En la segunda etapa, de 1959 a 1975, la economía continuó creciendo, pero esta vez acompañada de estabilidad de precios. El desequilibrio externo continuó, pero ahora bajo un esquema semiestructural donde la elasticidad ingreso fue poco significativa, ya que la importación de bienes intermedios y de capital fue parcial. Por lo tanto, el desequilibrio externo se explica en gran parte por la sobrevaluación de precios, ya que la elasticidad precios relativos mayor a la unidad provoca que las importaciones dependan en mayor medida de los precios relativos. Así, la sobrevaluación fomenta el crecimiento de las importaciones e inhibe las exportaciones. Para ajustar el desequilibrio se recurrió al crédito externo.

Junto con estos desequilibrios externos, devaluaciones, sobrevaluaciones, inflación y endeudamiento externo, se dio también un alto proteccionismo que provocó la formación

de industrias ineficientes y poco competitivas. De esta forma, el modelo de ISI comenzó a deteriorarse, para dar paso a un nuevo modelo de desarrollo basado en la industrialización pero con apertura externa. Empero, la implantación de este modelo tuvo que esperar, ya que con el boom petrolero que se vivió en los 70, México logró atenuar el desequilibrio externo y generar un PIB elevado. Nuestro país experimentó la desustitución de importaciones para dar paso a la monoexportación petrolera. Este auge petrolero tuvo una corta duración. Los precios internacionales del petróleo cayeron, las tasas de interés internacionales aumentaron, el déficit fiscal se incrementó, el tipo de cambio se sobrevaluó y el desequilibrio externo creció. El auge petrolero acabó en una crisis, generando un ambiente pesimista con poca certidumbre que provocó la fuga de capitales. El desequilibrio externo, el déficit fiscal, la demanda especulativa de capitales y las obligaciones financieras con el exterior fueron cubiertas con deuda externa.

México entró en un periodo de ajuste a partir de 1983 y hasta 1987 bajo un esquema de apertura externa que surgió como estrategia para eliminar el desequilibrio externo y fomentar el crecimiento y desarrollo económico del país. Se impulsó a las exportaciones no petroleras, en especial las del sector manufacturero, buscando diversificar los productos de exportación y alejarse de la petrodependencia. En este periodo se logró aliviar el desequilibrio comercial con la devaluación del peso, pero el PIB presentó tasas negativas y continuaron los problemas del servicio de la deuda externa.

La consolidación de la liberalización comercial y profundización de la apertura externa se dio entre los años de 1988 y 1994, se logró gracias a la implementación de instrumentos de política económica, como: el impulso a las franjas fronterizas, privatizaciones, modificaciones a la ley de inversión extranjera directa, programas de fomento a las exportaciones, reducción de permisos de importación y el establecimiento de tratados comerciales y acuerdos de asociación económica. Los tratados y acuerdos implementados, se consolidaron como una de las principales estrategias de crecimiento y desarrollo del país bajo la lógica de la apertura externa.

## **CAPÍTULO 2. LAS RELACIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA**

Después de haber estudiado en el primer capítulo la transición de la economía mexicana de un modelo de industrialización sustitutiva de importaciones a un modelo de apertura comercial, este segundo capítulo centra su análisis en la evolución de las relaciones económicas y comerciales que México ha mantenido con el bloque europeo.

Dado el tema principal de este trabajo de investigación, la cooperación económica entre México y la UE hacia las PYMES, resulta importante revisar los antecedentes, la formación y los eventos más recientes en cuanto a la concreción de las relaciones económicas entre estos socios, para poder visualizar el escenario bajo el cual se acordó negociar el Acuerdo Global donde se inscribe la cooperación económica.

Este capítulo nos mostrará en primer lugar qué es la UE, de manera general revisaremos los antecedentes, la conformación y el marco jurídico de la UE, con la misión de entender y estudiar al bloque de países europeos con los cuales México negoció. El primer apartado resume la cronología de la conformación de la UE, desde el BENELUX hasta la firma del Tratado de Lisboa en 2007. Se expondrán las ampliaciones del bloque europeo a lo largo de los años y los detalles más sobresalientes de cada uno de los Tratados que dan forma y sustento a la gran asociación europea.

El segundo apartado del capítulo relata la historia de las relaciones económicas y comerciales entre México y la UE, desde el año 1975 con el Acuerdo de Comercio y Cooperación y hasta la entrada en vigor del Acuerdo Global en el año 2000. Se busca argumentar el porqué de México y la UE a decidir establecer una relación más sólida y completa en cuanto a cuestiones comerciales, económicas y políticas. Más adelante se da detalle del contenido del Acuerdo Global y lo que éste representa, enumeramos sus ocho títulos tratando de dar una explicación breve a cada uno de ellos -aquí mostraremos todo lo negociado en cuestiones de cooperación inscrito en el título V de este acuerdo-. Finalmente daremos explicación de los cuatro títulos que conforman el Acuerdo Interino, documento de partida para la negociación del TLCUEM, y de las declaraciones Conjuntas y Unilaterales contenidas en el Acta Final, encargadas de señalar aspectos no inscritos dentro de los Acuerdos.

## 1. ANTECEDENTES Y FORMACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

### 1.1 Cronología de la conformación de la Unión Europea.

El cuadro 1 muestra un resumen de la historia de la formación de la UE, en los siguientes subcapítulos se dará más detalle del contenido del mismo.

CUADRO 1

CRONOLOGÍA DE LA UNIÓN EUROPEA	
1921, 25 de julio	Se firma el Tratado que creaba la unión económica Belga-Luxemburguesa, donde se quitaba toda barrera económica y sus monedas quedaban con una tasa de cambio fija.
1943–1945	Bélgica, Holanda y Luxemburgo pactan la conformación del BENELUX.
1947, junio	Instrumentación del Plan Marshall.
1947, septiembre	Informe París.
1948, 1º de enero	Entra en vigor el BENELUX.
1948, 16 de abril	Se crea la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE).
1949, abril	Se suscribe el Acuerdo de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN).
1949, 5 de mayo	Creación del Consejo Europeo
1950, 9 de mayo	Declaración Schuman, donde se propone integrar a las industrias del carbón y del acero de Europa Occidental
1950, 19 de septiembre	Creación de la Unión Europea de Pagos (UEP).
1951, 18 de abril	Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo firman el Acuerdo que conforma la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).
1952, 23 de julio	Entra en vigor la CECA.
1956	Se presenta en Venecia el Informe Spaak.
1957, 25 de marzo	Los miembros de la CECA firman los Tratados de Roma: Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM).
1958, 1º de enero	Entran en vigor los Tratados de Roma – CEE y EURATOM -.
1960	Se conforma la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).
1961	La OECE adopta el nombre de Organización para la Cooperación y el Desarrollo
1965, 8 de abril	El Tratado de Fusión fue firmado en la ciudad de Bruselas donde se estableció una sola Comisión y un solo Consejo para las tres Comunidades Europeas entonces existentes.
1967, 1º de julio	Entra en vigor el Tratado de Fusión.
<b>1973, 1º de enero</b>	<b>Dinamarca, Irlanda y Reino Unido ingresan a la Comunidad Económica Europea.</b>
1975	Se firma el Acuerdo de Lomé.
<b>1981, 1º de enero</b>	<b>Grecia se adhiere a la CEE.</b>
1985	Se aprueba el Libro Blanco para la creación de un mercado interno único.
<b>1986, 1º de enero</b>	<b>Se unen a la CEE España y Portugal.</b>
1986, febrero	Se firma el Acta Única Europea en la ciudad de Luxemburgo.
1987, 1º de julio	Entra en vigor el Acta Única Europea.
1991, 10 de diciembre	Se aprueba el Tratado de Maastricht o Tratado de la Unión Europea.
1992, 7 de febrero	El Tratado de Maastricht se firma.
1993, 1º de enero	Se establece el mercado único: libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales.
1993, 1º de noviembre	Entra en vigor el Tratado de Maastricht. La Comunidad Económica Europea toma el nombre de Unión Europea (UE).

<b>CONTINUACIÓN...</b>	
<b>1995, 1º de enero</b>	<b>Austria, Finlandia y Suecia se incorporan a la Unión Europea.</b>
1997, 2 de octubre	Se firma el Tratado de Ámsterdam.
1999, 1º de enero	Establecimiento oficial del Euro.
1999, 1º de mayo	Entra en vigor el Tratado de Ámsterdam.
2000, marzo	Compromiso de Lisboa.
2001, 26 de febrero	Se firma el Tratado de Niza.
2001, junio	Se celebra la Cumbre de Gotemburgo.
2001	Declaración de Laeken.
2002, 1º de enero	Los billetes y monedas en Euros entraron en circulación.
2002, 12 de julio	Caduca la CECA
2003, 1º de febrero	Entra en vigor el Tratado de Niza.
2003, 18 de julio	Se aprueba el Proyecto para establecer la Constitución Europea.
<b>2004, 1º de mayo</b>	<b>Se unen a la UE: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa.</b>
2004, 29 de octubre	Se firma en la ciudad de Roma el Tratado por el que se establece una Constitución Europea
<b>2007, 1º de enero</b>	<b>La más reciente adhesión ocurre con Bulgaria y Rumania.</b>
2007, 18-19 de octubre	Se aprueba el texto final del Tratado de Lisboa.
2007, 13 de diciembre	Se firma el Tratado de Lisboa.
2009, 1º de diciembre	Entra en vigor el Tratado de Lisboa.
En negrito las ampliaciones de la Unión Europea	
<b>Fuente: Elaboración propia con base a El Portal de la Unión Europea</b>	

## ***1.2 La formación de la Comunidad Económica Europea y los Tratados de Roma***

La idea de unión y cooperación entre los países de Europa surge de la necesidad y decisión de evitar nuevamente un conflicto bélico entre ellos como lo fue la Segunda Guerra Mundial. De esta manera, las raíces de la actual UE datan de las condiciones de Europa al término de esta guerra<sup>11</sup>.

Los antecedentes inmediatos de la integración de la UE fueron: los Acuerdos monetarios y aduaneros que originan el BENELUX, conformado por Bélgica, Holanda y Luxemburgo; la creación del *Consejo Europeo*<sup>12</sup> en el año de 1949; el Plan Marshall<sup>13</sup>, auspiciado por el gobierno estadounidense que canalizó recursos económicos para la

<sup>11</sup> “La formación de la Unión Europea está determinada por las necesidades concretas y las realidades específicas de la segunda posguerra.” (Gazol 2005:79). “La experiencia integradora parece haberse consolidado como una ruptura con el pasado y como una alternativa a la convivencia pacífica y el progreso” (Nieto 1995:31)

<sup>12</sup> El objetivo actual de este Consejo es el de establecer un espacio democrático y jurídico común, basado en el Convenio Europeo de los Derechos Humanos.

<sup>13</sup> Ante las necesidades y carencias del continente Europeo originadas por la devastadora 2ª Guerra Mundial, se acoplaban perfectamente los intereses económicos y políticos de Estados Unidos. El país norteamericano percibió un mercado sumamente atractivo en Europa para su comercio, ante estas circunstancias pone en marcha su proyecto de ayuda económica, generando también con la recuperación europea un freno a la expansión de la entonces Unión Soviética.

reconstrucción europea; y la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE)<sup>14</sup>, que nace de la necesidad de contar con un organismo común que coordinara este plan de ayuda (el Plan Marshall). Sin embargo, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) es la semilla de la actual Unión Europea. El 9 de mayo de 1950<sup>15</sup> Robert Schuman, Ministro de Asuntos Exteriores de Francia, lanza un discurso conocido como “La Declaración Schuman”, donde propone que el carbón y el acero de Alemania, Francia, Italia y los países del BENELUX, se sometan a una administración conjunta, marcando con esta declaración el inicio de la cooperación entre estos 6 países europeos<sup>16</sup>.

El 18 de abril de 1951 los seis países firman el Tratado de París o Acuerdo Constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, basándose en “La Declaración Schuman” de integrar su sector siderúrgico de forma común, donde una Alta Autoridad Europea sería la encargada de regular y administrar este sector. El Tratado entró en vigor el 23 de julio de 1952, decretándose 50 años de vigencia y caducando el 23 de julio de 2002. La CECA se basaba en cuatro elementos básicos (Nieto 1995; Gazol 2005):

1. La formación de un mercado común para el sector siderúrgico.
2. La libre circulación de factores para el sector siderúrgico.
3. El impulso al desarrollo de África.
4. La instauración de una federación europea.

La CECA no tenía la intención de limitarse a este único sector. Su propósito fue el comienzo de una integración más extensa en lo económico, lo político y lo social. De esta manera, la Comunidad eligió a Paul-Henri Spaak, Ministro de Relaciones Exteriores de Bélgica, como el encargado de coordinar una comisión que examinara la idea ambiciosa de conformar una unión económica europea.

En 1956 el proyecto fue presentado y aprobado, se le conoció con el nombre de *Informe Spaak*, el cual anunciaba la conveniencia de conformar un mercado común<sup>17</sup>. De

---

<sup>14</sup> En 1961 la OECE se convierte en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

<sup>15</sup> Esta fecha es considerada como el día del nacimiento del bloque europeo, es por esto que cada 9 de mayo se celebra “El día de la Unión Europea”.

<sup>16</sup> “Sus impulsores no concibieron a la CECA como un proyecto en sí mismo, sino como un medio pragmático y eficaz de mostrar la necesidad, la pertinencia y la posibilidad de integrar Europa”. (Gazol 2005:94)

<sup>17</sup> Existen distintos niveles de integración económica, de acuerdo con Gazol (2005) encontramos:

- Zona de libre comercio: eliminación de aranceles.
- Unión Aduanera: eliminación de aranceles y presencia de un arancel exterior común.
- Mercado Común: eliminación de aranceles, presencia de un arancel exterior común y libertad de movimiento al capital y al trabajo.

este informe surgen los *Tratados de Roma*, conformados por el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea y el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). Fueron firmados en marzo de 1957, ampliando la integración a otros sectores y dando origen a la Comunidad Económica Europea (CEE). Entraron en vigor el 1° de enero de 1958.

El EURATOM buscaba crear las condiciones de desarrollo de una industria nuclear. Por su parte, el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea establecía la formación de una unión aduanera, de un mercado común con un periodo transitorio de 12 años y de políticas comunes, como la Política Agrícola Común (PAC), la política comercial común y la política común de transporte. A la par de estas políticas se creó el Fondo Social Europeo y el Banco Europeo de Inversiones.

Este Tratado creó además una serie de instituciones supranacionales para la toma de decisiones de la ya establecida CEE, así como para velar sus intereses. Las instituciones creadas fueron: la Comisión Europea (que defiende los intereses de la UE en su conjunto), el Consejo Europeo (que representa a los países miembros), la Asamblea Europea (que representa a los ciudadanos de la UE y que en la actualidad es llamado el Parlamento Europeo) y el Tribunal de Justicia.<sup>18</sup>

A pesar de estos avances, se presentaron algunas dificultades. Por ejemplo, la PAC originó incompatibilidad y la dificultad de cumplir con sus objetivos por la sensibilidad de este sector. También estuvo presente la crisis de la silla vacía, donde Francia renunció a su lugar en las negociaciones durante 7 meses por sus diferencias con Alemania en cuanto al tema de financiación de la Comunidad Europea (Gazol 2005).

### ***1.3 Las Ampliaciones del Bloque Europeo***

La CEE de seis países comenzó a llamar la atención de otras naciones europeas que buscaban un lugar dentro de ésta, por lo que el Reino Unido lideró la formación de una

- 
- Unión Económica: eliminación de aranceles, presencia de un arancel exterior común, libertad de movimiento al capital y al trabajo y presencia de instituciones económicas comunes.
  - Unión política: eliminación de aranceles, presencia de un arancel exterior común, libertad de movimiento al capital y al trabajo y presencia de instituciones económicas y políticas comunes.

<sup>18</sup> Además de estas instituciones aún vigentes, la UE agrupa a otro tipo de instituciones como el Tribunal de Cuentas, el Defensor del Pueblo Europeo y el Supervisor Europeo de Protección de Datos. Además cuenta con órganos financieros como el Banco Central Europeo y el Banco Europeo de Inversiones, y con órganos consultivos como el Comité Económico y Social Europeo y el Comité de las Regiones.

zona de libre para originar un contrapeso de la integración europea que se estaba conformando. Así, en 1960 se creó, a través de la Convención de Estocolmo, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, o EFTA en inglés) como alternativa a la CEE. Estaba conformada por Austria, Dinamarca, Reino Unido, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza, en 1961 ingresó Finlandia, en 1970 lo hizo Islandia y en 1991 se anexó Liechtenstein. Actualmente la AELC está conformada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza<sup>19</sup>.

**CUADRO 2**

<b>PAÍSES QUE CONFORMAN ACTUALMENTE LA UE</b>		
<b>País</b>	<b>Ingreso a la UE</b>	<b>Moneda</b>
<b>Alemania</b>	1952. País fundador	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Austria</b>	1995. 4ª Ampliación	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Bélgica</b>	1952. País fundador	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Bulgaria</b>	2007. 6ª Ampliación	Lev
<b>Chipre</b>	2004. 5ª Ampliación	Euro (Adopción 2008)
<b>Dinamarca</b>	1973. 1ª Ampliación	Corona Danesa
<b>Eslovaquia</b>	2004. 5ª Ampliación	Corona Eslovaca (Adopción euro 2009)
<b>Eslovenia</b>	2004. 5ª Ampliación	Euro (Adopción 2007)
<b>España</b>	1986. 3ª Ampliación	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Estonia</b>	2004. 5ª Ampliación	Corona Estonia
<b>Finlandia</b>	1995. 4ª Ampliación	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Francia</b>	1952. País fundador	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Grecia</b>	1981. 2ª Ampliación	Euro (Adopción 2001, circulación 2002)
<b>Holanda</b>	1952. País fundador	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Hungría</b>	2004. 5ª Ampliación	Forint
<b>Irlanda</b>	1973. 1ª Ampliación	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Italia</b>	1952. País fundador	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Letonia</b>	2004. 5ª Ampliación	Lats
<b>Lituania</b>	2004. 5ª Ampliación	Litas
<b>Luxemburgo</b>	1952. País fundador	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Malta</b>	2004. 5ª Ampliación	Euro (Adopción 2008)
<b>Polonia</b>	2004. 5ª Ampliación	Zloty
<b>Portugal</b>	1986. 3ª Ampliación	Euro (Adopción 1999, circulación 2002)
<b>Reino Unido</b>	1973. 1ª Ampliación	Libra Esterlina
<b>Rep. Checa</b>	2004. 5ª Ampliación	Corona Checa
<b>Rumania</b>	2007. 6ª Ampliación	Leu
<b>Suecia</b>	1995. 4ª Ampliación	Corona Sueca

**Fuente: Elaboración propia con base en el Portal de la Unión Europea**

<sup>19</sup> Sin embargo, “la promoción británica de la EFTA debe verse menos como un intento de integrar un organismo opuesto a la CEE, y más como una estrategia para negociar en mejores condiciones su adhesión a ésta” (Gazol 2005:120)

El Reino Unido protagonizó junto con Irlanda y Dinamarca la primera ampliación de la Comunidad en el año de 1973. En 1975 se firmó el Acuerdo de Lomé, el cual estableció relaciones de la CEE con 46 países de África, Caribe y Pacífico (Nieto 1995). El 1º de enero de 1981 Grecia formó parte de la CEE; cinco años después España y Portugal conformaron la Comunidad de los doce con la tercera ampliación. La cuarta ampliación estuvo a cargo de Austria, Finlandia y Suecia en 1995. Cabe destacar que Noruega ha tratado de buscar su incorporación al bloque europeo en dos ocasiones, en 1973 y en 1994, donde sus ciudadanos han votado en contra de su ingreso a través del referéndum obligatorio que establece la Constitución de dicho país para la certificación de tratados internacionales (Gazol 2005).

Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa se adhieren al bloque europeo en mayo de 2004. En enero de 2007 ocurre la más reciente ampliación cuando Bulgaria y Rumania acceden a la Unión Europea. Actualmente la UE está conformada por 27 países, Croacia, Turquía y la Antigua República Yugoslava de Macedonia son países candidatos a la adhesión de este bloque.

#### ***1.4 De la Comunidad Económica Europea a la Unión Europea. El Tratado de Maastricht.***

En 1985 la Comisión Europea presenta al Consejo Europeo un *Libro Blanco* llamado “La Consecución del Mercado Interior”, donde se insiste en el fortalecimiento y aceleramiento de un mercado interior europeo<sup>20</sup>. Como el Libro Blanco preveía la modificación de los Tratados de Roma, se elabora el *Acta Única Europea (AUE)* que incluye estas alteraciones, donde se pretende revitalizar el proceso de integración europea. El AUE, firmada en Luxemburgo en 1986, entró en vigor en 1987<sup>21</sup>.

Con las transformaciones a las instituciones y las competencias comunitarias, el Acta logró impulsar la integración política y la unión económica y monetaria a través del

---

<sup>20</sup> “El Libro Blanco contenía cerca de 300 propuestas legislativas,... que hacían referencia a las fronteras físicas, a las fiscales, técnicas, públicas y financieras que limitaban la libre circulación de mercancías, servicios y factores en el territorio comunitario” (Gazol 2005: 122-123).

<sup>21</sup> “Revisa los Tratado de Roma para reactivar la integración europea y llevar a cabo la realización del mercado interior. Modifica las normas de funcionamiento de las instituciones europeas y amplía las competencias comunitarias, en particular en el ámbito de la investigación y desarrollo, el medio ambiente, y la política exterior común” (El Portal de la Unión Europea, recuperado el 10 de noviembre de 2008)

Tratado de Maastricht. *El Tratado de Maastricht* o *Tratado de la Unión Europea*, firmado en febrero de 1992, con entrada en vigor en el año de 1993, nace del objetivo de extender las mejoras alcanzadas por el AUE. A través de este Tratado se buscaba constituir una unión más estrecha entre los países miembros, donde las decisiones se adoptaran con mayor proximidad a los ciudadanos europeos. Su propósito era el de superar una nueva etapa en la integración europea. Con el nuevo Tratado:

- se fortalece el funcionamiento y se mejora la eficacia de sus instituciones, ampliándose de esta manera el papel del Parlamento Europeo
- se desarrolla una política exterior y de seguridad común
- se adopta el nombre Unión Europea que en adelante sustituirá al de Comunidad Económica Europea
- se establece el concepto de ciudadanía europea, donde todo aquel que cuente con nacionalidad de un país miembro se le extenderá la nacionalidad de ciudadano de la Unión Europea
- se desarrolla la dimensión social de la UE, donde se pretenden mejorar las condiciones de vida y laborales de sus ciudadanos
- se profundiza y amplía la cooperación política
- se crea una unión económica y monetaria, superando la conformación de un mercado común para pasar a la etapa de un mercado único. La política monetaria que llevaría al establecimiento de una moneda única y estable, instituye tres etapas: la 1ª que liberalizó la circulación de capitales inició el 1º de julio de 1990; la 2ª comenzó el 1º de enero de 1994, admitiendo la coordinación de políticas económicas comunes entre los países miembros; y la última etapa dio inicio el 1º de enero de 1999, con la creación del Banco Central Europeo y de la moneda única.

### ***1.5 Los Tratados de Ámsterdam, Niza y Lisboa***

El Tratado de Maastricht se centró en los temas relativos al establecimiento de una unión económica y monetaria, dejando en segundo plano temas sociales y laborales. De esta cuestión surge la necesidad de implementar otro tratado que integre estos asuntos pendientes que el Tratado de Maastricht arrojó. Así, a través de una Conferencia Intergubernamental (CIG), se examinan y abordan estos temas.

En octubre de 1997 se firma el *Tratado de Ámsterdam* por los Ministros de Asuntos Exteriores de los entonces quince países que conformaban la UE, Tratado que a partir de su entrada en vigor el 1º de mayo de 1999 no sustituye a los Tratados anteriores, sino que se les añade. El Tratado de Ámsterdam recogió diversos aspectos esenciales como: empleo, política exterior, seguridad común, justicia, reforma institucional para afrontar el ingreso de nuevos miembros, libre circulación de personas, política ambiental comunitaria, salud pública, proximidad de la Unión respecto a sus ciudadanos, respeto de la UE por los principios de libertad, democracia, derechos humanos y libertades fundamentales, entre otros (Gazol 2005). Sin embargo, en cuanto al tema de reformar la estructura institucional para afrontar el acceso a nuevos miembros, el Tratado de Ámsterdam no tuvo avances significativos, por lo que se convocó nuevamente a una CIG que tratara de solucionar estas cuestiones institucionales que no se habían reglamentado en el anterior Tratado y que debían quedar listas antes de que sucediera la ampliación. Así, a través de esta Conferencia, surgió el *Tratado de Niza*, el cual enmarcaba como labor principal, preparar a la UE para la ampliación.

El Tratado de Niza debía revisar el contenido de los anteriores Tratados en cuatro ámbitos principales (El Portal de la Unión Europea, recuperado el 11 de noviembre de 2008):

- tamaño y composición de la Comisión Europea;
- ponderación de las votaciones en el Consejo de la Unión Europea;
- ampliación de la votación por mayoría cualificada;
- cooperaciones reforzadas<sup>22</sup>.

El Tratado de Niza fue firmado el 26 de febrero de 2001 y entró en vigor el 1º de febrero de 2003 tras haber sido ratificado por los quince países miembros. El Consejo Europeo estaba consciente de las limitaciones que traía consigo este Tratado, por lo que se aprobó un documento que sería anexado a éste y que sería llamado *Declaración sobre el futuro de la Unión, o Declaración de Laeken*.

Esta Declaración contenía: el establecimiento de competencias entre los estados miembros y los órganos comunitarios de la UE, la simplificación de los tratados y el

---

<sup>22</sup> La cooperación reforzada se refiere a la posibilidad de que si algún grupo de países de la UE desea ir más allá de lo previsto en los Tratados en cuanto a la integración, pueden hacerlo mientras se encuentren dentro del marco establecido por la UE.

planteamiento de una Constitución Europea. Con la Declaración de Laeken se convocó a una Convención donde se elaboró el proyecto para una Constitución Europea. El proyecto fue entregado y recibido oficialmente el 18 de julio de 2003 por el presidente del Consejo Europeo. En ese momento comenzó el largo y complejo debate para la ratificación de dicho proyecto por parte de todos los países miembros. Algunos países como Francia y Holanda votaron en contra de su ratificación para una Constitución Europea, por lo que los Jefes de Estado decidieron tomar un tiempo para la reflexión del futuro de la UE.

Finalmente, dentro del Consejo Europeo, los Jefes de Estado llegaron a un acuerdo, éste sería el de convocar a una CIG que sería la encargada de construir y adoptar, ya no una Constitución, sino un Tratado de Reforma. El Texto final del nuevo Acuerdo fue aprobado en Lisboa los días 18 y 19 de octubre de 2007, meses después fue firmado por todos los países miembros el 13 de diciembre. Este Tratado de Reforma es conocido por el nombre de *Tratado de Lisboa*, que modifica a los Tratados anteriores aunque no los sustituye. Entró en vigor el 1 de diciembre de 2009 y pretende en pocas palabras preparar a la UE para afrontar los retos del futuro.

El Tratado de Lisboa desea alcanzar (El portal de la Unión Europea, recuperado el 11 de octubre de 2010):

- “Una Europa más democrática y transparente, donde el Parlamento Europeo y los Parlamentos nacionales tendrán mayor protagonismo, habrá más oportunidades para que los ciudadanos hagan oír su voz y será más fácil saber cómo se reparten las tareas a nivel europeo y nacional.
- Una Europa más eficaz, con métodos de trabajo y votación simplificados, instituciones modernas y adaptadas a la Unión de los veintisiete.
- Una Europa de derechos y valores, libertad, solidaridad y seguridad, que potencie los valores de la Unión, conceda rango de Derecho primario a la Carta de los Derechos Fundamentales, establezca nuevos mecanismos de solidaridad y garantice una mejor protección a sus ciudadanos.
- Hacer de Europa un actor en la escena global, combinando los instrumentos con que cuenta la política exterior europea a la hora de elaborar y aprobar nuevas políticas. Gracias al Tratado de Lisboa, Europa estará en condiciones de expresarse con más claridad ante sus socios internacionales.”

## ***2. RELACIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA***

### ***2.1 Antecedentes de la Relación México - Unión Europea***

Estudiaremos las relaciones de México y la UE en el pasado y presente. El cuadro 3 sintetiza la historia de sus relaciones económicas, comerciales y políticas, para llegar a la firma y entrada en vigor del actual documento que rige sus relaciones: el Acuerdo Global.

En el año de 1975, México y, la entonces, Comunidad Económica Europea firmaron un documento llamado el Acuerdo Marco de Cooperación. Este instrumento buscaba promover el fortalecimiento y el equilibrio de los intercambios comerciales entre las partes a través de la promoción de la cooperación económica y comercial, tomando en cuenta la condición de México como país en vías de desarrollo. El Acuerdo incluyó la Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF), esto es, si se concede algún beneficio a una de las partes contratantes, éste debe de extenderse a todas las demás para obtener el mismo trato.

Además, el Acuerdo estableció una Comisión Mixta que celebraría cada año una sesión, a menos que por común acuerdo se establecieran otras. La Comisión tenía la labor de velar por el buen desempeño del Acuerdo y garantizar la promoción del comercio bilateral. Asimismo, la Comisión tenía la función de detectar los obstáculos al intercambio comercial, examinarlos y establecer una solución para superar estas trabas. Debía buscar los medios indispensables para lograr una cooperación comercial y económica más estrecha y recomendar medidas de promoción comercial para favorecer el desarrollo y diversificación comercial (Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 1975).

Aunque este Acuerdo levantó grandes expectativas para México, no se obtuvieron los resultados esperados en materia comercial, ya que el acceso preferencial que se logró con la inclusión de la cláusula de la NMF se vio limitado por el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)<sup>23</sup> de la CEE, al no incluir dentro de este sistema ciertos productos que México solicitó para extenderles un trato más propicio. Incluso, dentro del mismo Acuerdo quedó establecido que "... [L]a Comunidad dentro de los esfuerzos que despliega para mejorar este sistema, está dispuesta a tener en cuenta el interés que tienen los Estados

---

<sup>23</sup> El SPG es un componente de la política comercial común y autónoma de la Comunidad, que constituye un conjunto de ventajas concedidas a la exportación de determinados productos desde terceros países hacia la Comunidad, recogidos con esta denominación, sin necesidad de reciprocidad y con carácter generalizado para el conjunto de los países menos desarrollados, recibiendo un trato favorable dentro del SGP.

Unidos Mexicanos de ver incluidos nuevos productos y que se mejoren las condiciones de algunos de ellos que ya se encuentran incluidos, con el fin de ampliar y reforzar sus relaciones comerciales con la Comunidad” (Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 1975:7).

**CUADRO 3**

<b>RELACIONES ECONÓMICAS MÉXICO - UNIÓN EUROPEA</b>	
1975	Acuerdo de Comercio y Cooperación
26 de abril de 1991	Acuerdo Marco de Cooperación o Acuerdo de Tercera Generación
2 de mayo de 1995	Firma de la Declaración Conjunta Solemne
10 y 11 de junio de 1997	Los aspectos políticos y de cooperación del Acuerdo Global son acordados
8 de diciembre de 1997	Se firman los tres instrumentos negociados que constituyen la base jurídica de la nueva relación bilateral: el Acuerdo Global, el Acuerdo Interino y el Acta Final
23 de abril de 1998	El Senado Mexicano aprueba el Acuerdo Interino
13 de mayo de 1998	El Parlamento Europeo aprueba el Acuerdo Interino
1 de julio de 1998	Entrada en vigor del Acuerdo Interino
14 de julio de 1998	Se instala el Consejo Conjunto
9 de noviembre de 1998	Inicio formal de las negociaciones comerciales con la 1ª reunión de ambas delegaciones
6 de mayo de 1999	El Parlamento Europeo aprueba el Acuerdo Global
24 de noviembre de 1999	Después de 9 rondas de negociación, ambas partes llegan a un acuerdo final.
16 de marzo de 2000	El Parlamento Europeo da opinión favorable a los resultados de la negociación comercial
20 de marzo de 2000	El Senado Mexicano aprueba el Acuerdo Global y los resultados de la negociación El Consejo Europeo aprueba los resultados de la negociación en materia de bienes
23 de marzo de 2000	Se firma la Declaración de Lisboa (Decisión 2/2000)
1 de julio de 2000	Entra en vigor el TLCUEM en materia de bienes
1 de octubre de 2000	Entra en vigor el Acuerdo Global*
1 de marzo de 2001	Entra en vigor la decisión relativa a comercio de servicios, movimientos de capital, inversión, compras de gobierno y protección a la propiedad intelectual Entran en vigor los Títulos de diálogo político y cooperación del Acuerdo Global
* La aplicación de los Títulos relativos al Diálogo Político y a la Cooperación quedó suspendida hasta que la decisión acerca de servicios, inversión y propiedad intelectual se adoptara	
<b>Fuente: Elaboración propia con base en Gazol (2005) y López Roldán (2000)</b>	

Debido a lo anterior y por la escasa diversificación de las exportaciones mexicanas y el modelo económico de desarrollo llevado a cabo por México en dicha etapa (ISI), fue difícil lograr el objetivo de estimular el intercambio comercial equilibrado. Sin embargo, debido al interés de ambas partes, a la implantación de la nueva estrategia de desarrollo y el nuevo rumbo de la política exterior de México y a la ampliada Europa de los doce, se restablecieron las relaciones bilaterales para dar paso a una vinculación más estrecha a nivel comercial y en materia de cooperación científica y tecnológica.

También, se consiguió extender el marco legal de la cooperación a través de diversos convenios bilaterales y multilaterales entre la Comunidad y México. En la VIII Reunión de la Comisión Mixta en 1989, las partes se mostraron conformes con los programas de promoción comercial y cooperación empresarial llevados a cabo. Muestra de ello fue la creación del Consejo Empresarial México-Unión Europea y de la delegación de la UE en México (Navarrete, 2001).

Durante la década de los ochenta, con el objetivo de revisar el acuerdo de 1975 y con la intención de establecer una cooperación más profunda, se incrementaron los contactos bilaterales de México con los países miembros de la ya Unión Europea que culminaron el 26 de abril de 1991 con la firma, en Luxemburgo, del *Acuerdo Marco de Cooperación de Tercera Generación*, llamado así por sus alcances que incluyen más instrumentos a negociar como la cooperación para el desarrollo y la creación de un mecanismo de consultas para resolver controversias en materia comercial<sup>24</sup>. Consta de VI Capítulos, 45 Artículos y II Anexos. Es clara la importancia que se da al tema de la cooperación por la estructura del Acuerdo, donde los primeros IV capítulos enumeran los ámbitos de la cooperación entre las partes:

1. Cooperación Económica<sup>25</sup>
2. Cooperación Comercial
3. Cooperación Científica y Técnica

---

<sup>24</sup> “El Acuerdo tiene por objetivo fundamental la consolidación, profundización y diversificación de las relaciones entre las Partes en beneficio mutuo. Habida cuenta de las diferencias reconocidas en el desarrollo económico de las Partes” (Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 1991)

<sup>25</sup> Dentro de este rubro se especifica que el objetivo es el de vigorizar y diversificar las relaciones económicas, abrir nuevos mercados, incrementar los montos de inversión, crear las condiciones para elevar los índices de empleo, impulsar el desarrollo tecnológico y la propiedad intelectual, pero sobre todo es importante resaltar para fines útiles de esta Tesis, que se señala la cooperación entre pequeñas y medianas empresas. Así, debemos tomar nota que este objetivo está inscrito desde este Acuerdo que data de 1991.

4. Otros ámbitos de cooperación (sector agropecuario, transportes, telecomunicaciones, medio ambiente, materia energética, salud, lucha contra las drogas, turismo, cultura, entre otros)

El capítulo V se encarga de las funciones y objetivos de la Comisión Mixta y el último capítulo habla de las disposiciones finales.

El Acuerdo de 1991, aunque trajo avances significativos en materia institucional y en cooperación, activando los flujos de inversiones, en materia comercial el avance fue limitado. Es por esto que se decidió iniciar la consulta para la negociación de un nuevo Acuerdo donde se decide ampliar la relación bilateral dándole una perspectiva de largo plazo en lo económico, político, comercial y la cooperación.

Este renovado interés por establecer una nueva relación sobre bases más firmes se concretó el 2 de mayo de 1995 en la ciudad de París, mediante la formalización de una Declaración Conjunta Solemne, en la que México y la Unión Europea expresaron su voluntad por intensificar a largo plazo sus relaciones y donde se comprometen a negociar un Acuerdo en base al diálogo político, el establecimiento de un área de libre comercio y la ampliación de la cooperación<sup>26</sup>. Es así como se iniciaron las negociaciones que permitieron llegar a la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, con el propósito de impulsar una relación más profunda en el ámbito de la cooperación, una mayor liberación del comercio y un diálogo político basado en los derechos humanos y la democracia.

## ***2.2 El inicio de una nueva relación entre México y la Unión Europea***

El 8 de diciembre de 1997, en la ciudad de Bruselas, Bélgica, después de un largo proceso de negociaciones entre México y la Unión Europea, se materializaron los compromisos pactados en la Declaración Conjunta Solemne de conformar una relación bilateral más sólida en el plano económico, político, comercial y de cooperación mediante la firma de tres documentos jurídicos:

---

<sup>26</sup> “Fue a través de esta Declaración que ambas partes se comprometieron para realizar todos los pasos y trámites necesarios para obtener un renovado Acuerdo de mayor alcance, cuyos términos y esquemas de negociación fueron acordados por ambas Partes el 12 de junio de 1997 en Bruselas y rubricado por los negociadores el 23 de julio siguiente, en la misma ciudad.”(México-UE Acuerdo Global, 1997)

1. El *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*, conocido también como el *Acuerdo Global* y que denominaremos así en adelante.
2. El *Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre la Comunidad Europea, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra*.
3. Las *Declaraciones Conjuntas contenidas en el Acta Final*

Para México era prioritaria la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con la UE, pretendiendo más que Acuerdo Marco como los antes suscritos. Sin embargo, con la apretada agenda interna de la UE (el establecimiento de la zona euro, la adhesión de otros países a la UE), la Comisión Europea señaló que la negociación no debía retrasarse, lo que permitió solamente llegar a la suscripción de estos Acuerdos dejando pendiente la negociación de una zona de libre comercio para después. No obstante, estos Acuerdos inscritos entre las partes, sobre todo el Acuerdo Interino, representaron el marco para iniciar las negociaciones de un TLC con la UE.

Pero, ¿qué fue lo que motivó a ambas partes a ir por más a través de la suscripción de estos documentos que generaban un mayor acercamiento y profundidad en su relación ya establecida décadas atrás?

México, por su parte, vio en el bloque europeo un mercado para estimular su comercio e inversión y para alentar nuevas formas de cooperación. Sin duda, la cantidad de países miembros de la UE (en ese momento formada por 15 países), y los que estaban por ingresar, representaban un mercado creciente con gran potencial.

En 2009 la UE contaba con una población de 497 millones de personas, un PIB de \$14.64 trillones de dólares, \$32,400 dólares de PIB per cápita, exportaciones por \$1.95 trillones de dólares e importaciones por \$1.69 trillones de dólares (EUROSTAT 2010). Esto significa un mercado de enorme importancia, que representa para cualquier país motivo de atracción para establecer relaciones comerciales. De aquí, que uno de los principales objetivos que impulsó al gobierno mexicano a la suscripción de estos instrumentos fue el de asegurar un mayor y privilegiado acceso a ese enorme mercado europeo, así como la posibilidad de diversificar las relaciones de México con el exterior

ampliando las oportunidades de comercio e inversión y generando un contrapeso respecto a la relación que mantenemos con los Estados Unidos.

Otro de los objetivos por parte de México fue el de “atemperar los efectos negativos de las barreras comerciales derivadas del mercado único, de la creciente competencia de los países del este de Europa y del nuevo SPG en vigor desde 1995. SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), reportó que un 70 por ciento de las manufacturas mexicanas accedían al mercado comunitario libres de aranceles, a partir del nuevo SPG sólo acceden un 25 por ciento” (Navarrete, 2001:112). De esta manera, México pretendía la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias con el fin de incrementar los flujos comerciales. Asimismo, con la firma de estos Acuerdos se le permitió a México consolidar su posición activa en el proceso de globalización y reforzar su posición a nivel internacional, ya que esta firma situó a México como el primer país del mundo que estableció relaciones económicas formales con los dos más importantes bloques económicos mundiales -América del Norte y la UE-.

Respecto a la UE, estos Acuerdos representaron esencialmente la puerta de entrada hacia el mercado estadounidense y hacia otros mercados con los que México mantiene acuerdos comerciales. Igualmente, el bloque europeo deseaba recuperar el mercado que el Tratado de Libre Comercio con América del Norte había desplazado con las reducciones arancelarias que sufrieron algunos productos. También aseguraba que sus inversiones tuvieran acceso a México y a otros países con los que nuestro país tiene acuerdos comerciales, lo cual representa el acceso a una gran parte de América por medio del mercado mexicano. Asimismo, la UE desea ser la precursora de la nueva arquitectura de relaciones internacionales, por lo que la firma de estos instrumentos la colocan en una posición estratégica en la región de América Latina.

### ***2.3 El Acuerdo Global***

El Acuerdo Global considera de manera general tres puntos esenciales a tratar (Navarrete 2001:111):

1. “Un diálogo político fundamentado en el mutuo respeto a la democracia y a los derechos humanos.

2. Un marco favorable para el desarrollo de los intercambios de mercancías de servicios y de inversiones, incluyendo una liberalización progresiva y recíproca, conforme a las reglas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio.
3. Intensificación de la cooperación mediante el fortalecimiento de programas de apoyo a la vinculación de empresas, un desarrollo de la cooperación medioambiental, industrial, científica y técnica, la posibilidad de México de participar en proyectos y programas europeos de cooperación y la celebración de acuerdos concretos en diversos campos.”

Por lo tanto, el objetivo de este novedoso Acuerdo era el de impulsar un nuevo modelo de relaciones basado en la liberalización gradual y recíproca de sus mercados, o sea, el establecimiento de una zona de libre comercio; el impulso a la institucionalización del diálogo político y la promoción de iniciativas conjuntas de cooperación.

Sin embargo, el Acuerdo Global debía ser aprobado por el Senado mexicano, por el Parlamento Europeo y por los 15 Parlamentos de los países miembros que en ese entonces pertenecían a la UE, lo que auguraba un proceso de ratificación prolongado.

Es necesario aclarar que, de acuerdo al marco legal de la UE, hay materias que son competencia exclusiva de las instituciones comunitarias, y otras que necesitan la aprobación de alguna de estas instituciones, además de la de los Parlamentos de cada país miembro, es decir, son de carácter mixto como lo fue este Acuerdo.

Con base al texto del Acuerdo Global (México-UE 1997), a continuación trataremos de detallar el contenido del mismo. El Acuerdo está compuesto por 8 Títulos, 60 Artículos y un Anexo:

**Título I: Naturaleza y Ámbito de Aplicación.** Contiene los 2 primeros artículos del Acuerdo. El 1º se refiere al fundamento del Acuerdo, esto es la “Cláusula Democrática”, un principio que la UE incluye en todos los acuerdos internacionales que celebra con terceros países: “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” (México-UE Acuerdo Global 1997).

Este punto es central para la Unión Europea, que ha defendido a lo largo de muchos años el respeto por los derechos humanos, al considerarlos universales e indivisibles<sup>27</sup>.

El 2º artículo, llamado “Naturaleza y Ámbito de Aplicación”, hace referencia al objetivo del Acuerdo que pretende el fortalecimiento de las relaciones entre las partes a través de la institucionalización del diálogo político, la liberalización del comercio conforme a las reglas de la OMC y la intensificación de la cooperación.

**Título II: Diálogo Político.** Incluye solamente al tercer artículo del Acuerdo, donde se expone que las partes convienen en institucionalizar un diálogo político basado en el respeto de los derechos humanos y los principios democráticos, que permita consultas más próximas entre las partes en el seno de las organizaciones internacionales a las que pertenecen.<sup>28</sup>

**Título III: Comercio.** Compuesto por 4 artículos (4º, 5º, 6º y 7º) hace referencia a las cuestiones relacionadas con el intercambio y liberalización comercial de bienes y servicios, además de establecer que el Consejo Conjunto (del que se dará detalle en el Título VII) será el encargado de decidir las medidas y el calendario de desgravación comercial que deberá ser progresivo y recíproco.

En cuanto al comercio de bienes se incluirán los siguientes aspectos según el Acuerdo (México-UE Acuerdo Global 1997):

- a) “Cobertura y periodos transitorios;
- b) Derechos de aduana sobre importaciones y exportaciones y gravámenes de efecto equivalente;
- c) Restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones y medidas de efecto equivalente;
- d) Trato nacional incluyendo la prohibición de la discriminación fiscal con respecto a los impuestos con que se gravan los bienes;
- e) Medidas antidumping y compensatorias;
- f) Medidas de salvaguardia y de vigilancia;

---

<sup>27</sup> En el Portal de la Unión Europea se lee “los derechos humanos, la democracia y el Estado de Derecho son valores básicos de la Unión Europea, consagrados en su Tratado fundacional y reforzados con la adopción de la Carta de Derechos Fundamentales. Los países que deseen incorporarse a la UE deben respetar los derechos humanos. Pero también deben respetarlos aquellos que hayan celebrado acuerdos comerciales o de otro tipo con la Unión” (El portal de la UE, recuperado el 15 de noviembre de 2008).

<sup>28</sup> En el apartado 2.5, referente al Acta Final, se abordará, con más detalle, sobre este aspecto, ya que en este documento se extiende una declaración conjunta de la UE y México sobre Diálogo Político.

- g) Reglas de origen y cooperación administrativa;
- h) Cooperación aduanera;
- i) Valor en aduana;
- j) Normas y reglamentos técnicos, legislación sanitaria y fitosanitaria, reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, certificaciones, marcado, entre otros;
- k) Excepciones generales justificadas por motivos de moralidad pública, orden público o seguridad pública; protección de la vida o salud de los seres humanos, los animales o las planta; protección de la propiedad industrial, intelectual y comercial, entre otros;
- l) Restricciones en caso de dificultades en la balanza de pagos.”

El artículo 4º expone los objetivos de este Título: “...establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC” (México-UE Acuerdo Global 1997)

**Título IV: Movimientos de Capital y Pagos.** Abarca los artículos 8º y 9º del Acuerdo, donde el objetivo de este Título es el de promover la liberalización de los movimientos de capital y pagos entre las partes de manera progresiva y recíproca. De igual manera que en el Título anterior, el Consejo Conjunto será el encargado de establecer las medidas y el calendario para esta liberalización (México-UE Acuerdo Global 1997):

- a) “La definición, contenido, extensión y naturaleza de los conceptos incluidos implícita o explícitamente en el presente Título:
- b) Las transacciones de capital y pagos, incluyendo trato nacional, que serán cubiertos por la liberalización;
- c) Alcance de la liberalización y periodos transitorios;
- d) La inclusión de una cláusula que permita a las Partes mantener en este ámbito restricciones que estén justificadas por razones de seguridad y orden públicos, salud pública y defensa;
- e) La inclusión de cláusulas que permitan a las Partes introducir restricciones en este ámbito en caso de dificultades en el funcionamiento de las políticas de cambio o

monetaria de una de las Partes, dificultades de balanza de pagos o, cumpliendo con el Derecho Internacional, por imposición de restricciones financieras a terceros países.”

**Título V: Contratación Pública, Competencia, Propiedad Intelectual y demás Disposiciones Relacionadas con el Comercio.** Todo lo relacionado a la contratación pública se encuentra en el 10º artículo, donde el Consejo Conjunto se encargará de las disposiciones apropiadas y del calendario de la apertura gradual y recíproca de este aspecto. La decisión contendrá (México-UE Acuerdo Global 1997):

- a) “Cobertura de la liberalización acordada;
- b) Acceso no discriminatorio a los mercados acordados;
- c) Valor de los umbrales;
- d) Procedimientos legales y transparentes;
- e) Procedimientos de impugnación claros;
- f) Utilización de la tecnología de la información.”

En cuanto a la competencia, el artículo 11º enuncia que tanto México como la UE deben tomar las medidas necesarias para evitar distorsiones y restricciones de la competencia que afecten el comercio bilateral, la función del Consejo Conjunto en este asunto será la de establecer elementos de cooperación, como la asistencia legal y el intercambio de información para aplicar sus leyes de competencia. En consecuencia, para cumplir con estos objetivos el Consejo Conjunto resolverá acerca de (México-UE Acuerdo Global 1997):

- a) “Acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas entre las empresas;
- b) Cualquier abuso de posición dominante por parte de una o más empresas;
- c) Fusiones entre empresas;
- d) Monopolios de Estado de carácter comercial;
- e) Empresas públicas y empresas a las cuales se han concedido derechos especiales o exclusivos.”

La propiedad intelectual, industrial y comercial está expresada en el artículo 12º, donde las partes se comprometen a adoptar las medidas pertinentes para asegurar y velar por la protección de los derechos de propiedad intelectual de acuerdo con las normas

internacionales más estrictas. Asimismo, si se llegasen a presentar dificultades el Consejo Conjunto establecerá un mecanismo de consultas para buscar una solución adecuada.

**Título V: Cooperación.** Este es el Título más extenso del Acuerdo, consta de 32 artículos que van desde el 13° al 44°, cada uno de ellos dedicados a los distintos ámbitos de la cooperación.

El primer artículo de este Título, expresa el diálogo sobre cooperación y asuntos económicos. En este aspecto la labor del Consejo Conjunto será establecer un diálogo constante entre las partes sobre los asuntos económicos para estimular el comercio y las inversiones así como para desarrollar y promover una cooperación más profunda a través del intercambio de información, revisiones periódicas de la evolución de la cooperación y la supervisión y aplicación de los acuerdos sectoriales que se lleven a cabo en este ámbito.

Los siguientes artículos, a excepción de los dos últimos de este Título, se encargan de describir los 29 ámbitos de cooperación que las partes acordaron negociar. A continuación se enlistarán, dando detalle de algunos de ellos:

- Cooperación Industrial. A través de seminarios, conferencias, ferias, mesas redondas y otros medios, se pretenden fortalecer los lazos entre los agentes económicos para descubrir y explotar sectores de interés comercial común e intensificar el comercio, la inversión y la transferencia de tecnología. También se busca el diálogo constante entre los agentes económicos con el fin de eliminar y detectar las trabas a dicha cooperación; además del apoyo a la modernización innovación, investigación y desarrollo.
- Fomento a las inversiones. Dentro de este aspecto, las partes se comprometieron a fomentar un ambiente favorable y atractivo para las inversiones recíprocas. Este aspecto es de gran relevancia, ya que el monto de las inversiones entre ambas partes es el más dinámico hasta ahora reportado desde la entrada en vigor del Acuerdo<sup>29</sup>, superando al intercambio comercial. Esto refleja que la cooperación en este ámbito ha resultado favorable, gracias en gran parte a la suscripción de 14 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRI)<sup>30</sup> con países miembros de la UE.

---

<sup>29</sup> Ver el apartado 2.6 acerca del TLCUEM donde se refleja el gran dinamismo de las inversiones.

<sup>30</sup> Los APPRI son tratados internacionales en materia de Inversión Extranjera Directa (IED) que, conforme a bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital

- Servicios financieros.
- Cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas. Este aspecto es el de mayor importancia por ser el centro de estudio de este trabajo de investigación. Se localiza en el artículo 17° del Acuerdo Global. A continuación expone textualmente (México-UE Acuerdo Global 1997):
  1. Las partes promoverán un entorno favorable para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.
  2. Esta cooperación consistirá en lo siguiente:
    - a) fomentar contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones conjuntas y el establecimiento de empresas conjuntas y redes de información por medio de los programas horizontales ya existentes tales como ECIP, AL-INVEST, BRE y BC-NET;
    - b) facilitar el acceso al financiamiento, proporcionar información y estimular las innovaciones<sup>31</sup>.
- Reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad
- Cooperación aduanera. El propósito de este punto es el de garantizar un comercio justo mediante el fortalecimiento del marco jurídico de sus relaciones comerciales. Se pretende simplificar los procedimientos aduaneros, que haya intercambio de información, asistencia técnica, entre otras medidas. Además, se busca la realización de un Protocolo de asistencia mutua en materia aduanera.
- Sociedad de la información
- Cooperación en el sector agropecuario
- Cooperación en el sector minero
- Cooperación en el sector de la energía. Al ser este un tema tan actual y que origina gran controversia por sus retos y problemas que enfrenta como el aumento de la demanda de recursos energéticos, el incremento en los precios del petróleo o la

---

destinados al sector productivo. Se reconocen como un elemento generador de confianza para los inversionistas extranjeros, ya que permiten el establecimiento de un clima favorable para la inversión, estimulan la inversión productiva y simultáneamente promueven el desarrollo económico. Actualmente México ha suscrito APPRIs con Alemania, Austria, Dinamarca, España, Eslovaquia (aún pendiente su entrada en vigor), Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia. (Secretaría de Economía rescatado el 25 de noviembre de 2008 en <http://www.economia.gob.mx/?P=1202>)

<sup>31</sup> Por ser este apartado una descripción del Acuerdo Global, no puntualizaremos más al respecto en este punto, ya que de esto nos encargaremos en el capítulo 4.

contaminación del medio ambiente, es importante señalar los aspectos en que las partes convinieron cooperar. En el artículo 23 se expresa que la cooperación en esta materia será a través del intercambio de información, transferencia de tecnología y proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico e infraestructura, formación de recursos humanos, la promoción y desarrollo de proyectos de reciclaje y tratamiento de residuos, el apoyo al uso de fuentes alternativas de energía, entre otros. Sin duda, aprovechar plenamente estos campos de cooperación, considerando que la UE cuenta con mayores avances y conocimientos al respecto<sup>32</sup>, puede traer beneficios fomentando la innovación, ampliando los conocimientos, generando planes de racionalización del consumo energético viables económicamente y ambientalmente.

- Cooperación en el sector de los transportes
- Cooperación en el sector del turismo
- Cooperación en el ámbito de las estadísticas
- Administración pública
- Lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos
- Cooperación científica y tecnológica. La cooperación en este ámbito tiene el objetivo de promover el intercambio de información y conocimientos especializados en ciencia y tecnología, además de impulsar la formación de recursos humanos y mantener una relación de largo plazo entre las comunidades científicas. Esto lo hará a través de intercambios, reuniones y proyectos conjuntos.
- Cooperación en materia de formación y educación. La cooperación está enfocada principalmente a la educación superior, donde se brindará atención especial a los grupos sociales menos favorecidos. Se acordaron intercambios y el establecimiento de vínculos permanentes entre universidades, empresas e instituciones especializadas; intercambios de información, experiencias, recursos técnicos y expertos.
- Cooperación cultural
- Cooperación en el sector audiovisual
- Cooperación en materia de información y comunicación
- Cooperación en materia de medio ambiente y recursos naturales. La protección del medio ambiente debe ser una prioridad en la agenda de cualquier nación, ante el

---

<sup>32</sup>La UE es la principal potencia mundial en el desarrollo y aplicación de energías renovables.

fenómeno del cambio climático se deben tomar medidas urgentes para paliar sus efectos. Incluir la cooperación en este ámbito fue una medida positiva. Las partes acordaron preservar el medio ambiente y prevenir el deterioro ambiental mediante el desarrollo sustentable de los recursos naturales, el intercambio de experiencias sobre legislación ambiental, la formación de recursos humanos en el tema, el impulso de proyectos de investigación, la educación en temas ambientales, etc.

- Cooperación en el sector pesquero
- Cooperación en asuntos sociales y para la superación de la pobreza. El propósito de esta cooperación prevista en el artículo 36° es el de mantener un diálogo constante entre las partes donde se debatan las acciones de cooperación para incentivar la creación de empleos y asegurar una mejor calidad de vida entre los grupos y regiones más vulnerables (indígenas, campesinos, personas de escasos recursos).
- Cooperación regional
- Cooperación en materia de refugiados
- Cooperación sobre derechos humanos y democracia
- Cooperación en materia de protección al consumidor
- Cooperación en materia de protección de datos
- Salud

Algo de suma importancia dentro de este Título es lo enunciado en el artículo 43°, donde se integra una cláusula evolutiva que permite, si las partes lo desean, ampliar los aspectos de la cooperación<sup>33</sup>.

El último artículo de este sexto Título se detalla cómo será el financiamiento de esta cooperación. Así, a ambas partes les corresponden proporcionar los recursos necesarios para el cumplimiento de esta amplia cooperación, solicitando además que el Banco Europeo de Inversiones extienda sus actividades en México.

**Título VII: Marco Institucional.** Incluye seis artículos (45°, 46°, 47°, 48°, 49° y 50°), los primeros tres relacionados a la creación del Consejo Conjunto, que será la máxima autoridad encargada de supervisar la aplicación del Acuerdo Global. Sus reuniones serán a nivel ministerial por intervalos regulares o en ocasiones extraordinarias cuando sea

---

<sup>33</sup> “Cláusula Evolutiva. Las partes podrán ampliar el presente Título, mediante consentimiento mutuo, con objeto de aumentar los niveles de cooperación y de complementarlos mediante acuerdos relativos a sectores o actividades específicas” (México-UE Acuerdo Global 1997)

necesario. Miembros del Consejo de la UE, de la Comisión Europea y del Gobierno mexicano lo conformarán y la presidencia la ejercerán de manera alternativa. El Consejo constituirá su propio reglamento.

Además, conforme al artículo 48°, se creará un Comité Conjunto que tendrá el objetivo de asistir al Consejo Conjunto en la realización de sus tareas. Este Comité estará conformado por representantes de los miembros del Consejo de la UE, de la Comisión Europea y por funcionarios del Gobierno de México. Las funciones del Comité están enmarcadas en el reglamento interno del Consejo. Si el Consejo lo decide podrá delegar cualquiera de sus competencias al Comité. Cada año se celebrarán reuniones del Comité alternando la sede entre Bruselas y México y, si la ocasión lo requiere, se podrán celebrar reuniones extraordinarias.

El penúltimo artículo hace referencia a otros comités especiales, donde el Consejo Conjunto decidirá la formación de éstos, de ser necesario. Finalmente el artículo 50° instituye un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales.

**Título VIII: Disposiciones Finales.** Compuesto por los últimos 10 artículos del Acuerdo Global, detalla diversos temas como: protección de datos en su artículo 51°; la cláusula de seguridad nacional en el artículo 52°; la definición de las partes, artículo 55°; la aplicación territorial en el artículo 56°; la duración indefinida del Acuerdo, artículo 57°.

El artículo 58° hace referencia al cumplimiento de las obligaciones, donde las partes se comprometen a alcanzar los objetivos señalados dentro del Acuerdo y en donde si alguna de las partes considera que la otra infringe alguna de las obligaciones establecidas, se adoptarán las medidas necesarias para resolver los inconvenientes.

El último artículo hace referencia a la entrada en vigor. Aquí se manifiesta que este Acuerdo entrará en vigor cuando las partes hayan notificado el cumplimiento de sus formalidades necesarias, donde la aplicación de los Títulos II (Diálogo Político) y IV (Cooperación), quedará suspendida hasta la adopción por parte del Consejo Conjunto de los artículos 5° (comercio de bienes), 6° (comercio de servicios), 9° (movimiento de capital y pagos), 10° (contratación pública), 11° (competencia) y 12° (propiedad intelectual, industrial y comercial).

## ***2.4 El Acuerdo Interino***

El punto de partida para la negociación de un Tratado de Libre Comercio fue el Acuerdo Interino, que a diferencia del Acuerdo Global necesitaba solamente de la aprobación del Senado Mexicano y del Parlamento Europeo. Esto significaba un proceso de ratificación menos complejo y tardado que facilitaría la puesta en marcha de la liberalización comercial al no tener que esperar la aprobación de cada país miembro de la UE.

El Acuerdo Global (1997) lo expone de la siguiente manera: "...a fin de poder iniciar las negociaciones comerciales, la UE y México acordaron un mecanismo que constituyó una vía rápida (fast-track), el llamado Acuerdo Interino que requirió sólo la ratificación del Parlamento Europeo y del Senado Mexicano."

El 23 de abril de 1998 el Senado de México aprobó por unanimidad este Acuerdo, a menos de un mes. El 13 de mayo de 1998 lo hizo el Parlamento Europeo por una gran mayoría. Así, con estas dos ratificaciones, el 1º de julio del mismo año el Acuerdo Interino entró en vigor, lo que permitió el establecimiento del Consejo Conjunto previsto en el Acuerdo Global dando inicio formalmente a las negociaciones para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM). Con el establecimiento de este Acuerdo se vio claramente la intención de apresurar todo lo relacionado con los temas comerciales, dándole una importancia mayor que a los otros dos aspectos (diálogo político y cooperación) también inscritos dentro de la renovada relación que establecieron las partes.<sup>34</sup>

De acuerdo con Calderón (2000:14), "la postura de los representantes gubernamentales mexicanos de concentrar la negociación exclusivamente en la agenda comercial y de inversiones, impidió establecer acuerdos vinculantes y obligatorios en ámbitos como cooperación, diálogo político e instrumentación de la cláusula democrática." De esta manera "la experiencia mexicana demostró no sólo la preponderancia de los temas comerciales sobre cualquier otro de la agenda, sino también la urgencia que tuvieron los negociadores de contar con un marco inicial para liberalizar el comercio. La firma del

---

<sup>34</sup> Recordando el artículo 60º del Acuerdo Global, referente a la entrada en vigor, se explica que los Títulos acerca del Diálogo Político y Cooperación quedarán suspendidos hasta que las decisiones previstas de los artículos 5º, 6º, 9º, 10º, 11º y 12º, todos relacionados a las cuestiones comerciales, estén resultas, sujetando la aplicación de estos Títulos al aspecto comercial. Otra manera de colocarlos en segundo plano restándoles importancia.

Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio, el cual, al ser parte de las políticas comunitarias (de la UE), no necesitaba la aprobación de los Estados, supeditaba la implementación del diálogo político y la cooperación a la entrada en vigor de la agenda comercial” (Aguirre, 2008:3).

La estructura del Acuerdo Interino consta de 4 Títulos y 18° Artículos que reflejan exactamente lo contenido en el Acuerdo Global en sus Títulos I, III, V, VII y VIII, limitándose solamente a los aspectos comerciales<sup>35</sup> con algunas particularidades:

**Título I: Principios Generales.** Compuesto por el artículo 1°, se encarga del fundamento del Acuerdo a través de la Cláusula Democrática. No incluye la naturaleza y el ámbito de aplicación como el Título I del Acuerdo Global.

**Título II: Liberalización del Comercio.** Contiene a los artículos 2° y 3° donde se hace referencia únicamente al comercio de bienes, excluyendo el comercio de servicios que, a diferencia del Título III del Acuerdo Global, si lo contiene.

**Título III: Contratación Pública, Competencia, Propiedad Intelectual y demás disposiciones relacionadas con el comercio.** Es igual que el Título V del Acuerdo Global e incluye los artículos 4°, 5° y 6° del Acuerdo Interino.

**Título IV: Disposiciones Institucionales, Generales y Finales.** Contiene los restantes artículos del Acuerdo, expresando lo mismo que los Títulos VII y VIII del Acuerdo Global. Su diferencia es que los engloba en un mismo Título además de excluir lo referente a protección de datos y definición de las partes.

Conforme a este Acuerdo, el Consejo Conjunto tiene la responsabilidad de establecer las decisiones en cuanto a:

- “Las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes;
- La apertura gradual y recíproca de los mercado de contratación pública;
- Las medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de las competencia;
- Las medidas apropiadas para asegurar una adecuada y efectiva protección en materia de propiedad intelectual, y

---

<sup>35</sup> En el Acuerdo Interino se excluyó de los asuntos comerciales lo referente a servicios y movimientos de capital y pagos, ya que estos se establecieron en una Declaración Conjunta entre las Partes.

- Un procedimiento específico para la solución de controversias relacionadas con los temas anteriores” (Navarrete, 2001:116-117).

## ***2.5 Las Declaraciones Conjuntas y Unilaterales contenidas en el Acta Final***

En el Acta Final la UE, sus Estados miembros (en lo referente al Acuerdo Global) y México, establecen la adopción de los textos del Acuerdo Global y su anexo, del Acuerdo Interino, y de sus respectivas Declaraciones Conjuntas y Unilaterales contenidas en la misma, que profundizan o señalan aspectos no inscritos dentro de los Acuerdos.

### **Declaraciones Conjuntas del Acuerdo Global:**

- *Declaración Conjunta de la Unión Europea y México sobre Diálogo Político (artículo 3).* De acuerdo con el artículo 3.2 del Acuerdo Global, donde se inscribe que este diálogo se llevará a cabo de conformidad con esta Declaración, se da detalle del objetivo del establecimiento del diálogo político y los temas que abordará, así como los mecanismos de diálogo<sup>36</sup>. Este diálogo incluirá a los diversos organismos de México y la UE que llevarán a cabo intercambios de información y consultas. Estos acercamientos serán a nivel presidencial, ministerial, de altos funcionarios y a través de canales diplomáticos. Las reuniones a celebrarse serán definidas por las Partes.
- *Declaración Conjunta sobre el diálogo a nivel Parlamentario.* Las Partes acordaron necesario establecer un diálogo político entre el Parlamento Europeo y la Cámara de Diputados y Senadores.
- *Declaración Conjunta interpretativa sobre el artículo 4.* Los compromisos que emanen del artículo 4 (el objetivo de fomentar la liberalización comercial preferencial, progresiva y recíproca) no surtirán efecto hasta que se adopte la decisión a la que se refiere el artículo 5 (el Consejo Conjunto decidirá las medidas y el calendario para la liberalización comercial), de conformidad con el artículo 7 (las decisiones del Consejo Conjunto entrarán en vigor tan pronto como hayan sido adoptadas).

---

<sup>36</sup> “...un diálogo político reforzado constituye un elemento fundamental del acercamiento económico y político...se basará en la adhesión común de las Partes a la democracia y al respeto de los derechos humanos...tendrá por objetivos establecer lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas, actuar en favor del proceso de integración regional y fomentar un clima de comprensión y tolerancia...abordará los temas de interés común y estará orientado a abrir la vía de nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes” (México-UE Acta Final, 1997).

- *Declaración Conjunta sobre el apartado 3 del artículo 24.* Referente al transporte marítimo, enuncia que las Partes confirman sus obligaciones multilaterales en este aspecto conforme a lo acordado como miembros de la OMC.
- *Declaración Conjunta sobre el artículo 35.* Relacionada a la cooperación en el sector pesquero, México y la UE se comprometen a apoyar la entrada en vigor del Código Internacional de conducta para la pesca responsable.

#### **Declaraciones Unilaterales del Acuerdo Global:**

- *Declaración de la Comunidad sobre el artículo 11.* La UE expresa que hasta que el Consejo Conjunto dicte las disposiciones apropiadas y el calendario de liberalización en materia de competencia, valorará cualquier práctica contraria de estas disposiciones.
- *Declaración de la Comunidad y sus Estados miembros sobre la propiedad intelectual, industrial y comercial a que se hace referencia en el artículo 12.* Se enlistan las convenciones multilaterales concernientes al tema de la propiedad intelectual a las que se refiere el artículo 12 en su apartado 2. Algunas de ellas son: Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas, Tratado de cooperación en materia de patentes, Arreglo de Niza relativo a la clasificación internacional de productos y servicios para el registro de marcas, entre otras.
- *Declaración de México respecto del Título I.* Relativo a la Cláusula Democrática (México-UE Acta Final, 1997):  
 “por su experiencia histórica y el supremo mandato de su Constitución Política, México expresa su plena convicción de que sólo la observancia plena de Derecho Internacional es fundamento de la paz y el desarrollo. Manifiesta, asimismo, que los principios de convivencia de la comunidad internacional, como se expresan en la Carta de las Naciones Unidas, los principios enunciados en la Declaración Universal de los derechos humanos y los principios democráticos, son guía permanente de su participación constructiva en el quehacer internacional y son el marco de referencia en su relación con la Comunidad y sus Estados miembros, regida por el presente Acuerdo, o en su relación con cualquier otro país o grupo de países”

#### **Declaraciones del Acuerdo Interino:**

- *Declaración Conjunta interpretativa sobre el artículo 2.* La liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes (artículo 2) no será aplicable hasta que el Consejo Conjunto decida las medidas y el calendario de desgravación arancelaria (artículo 3).
- *Declaración de la Comunidad Europea sobre el artículo 5.* Enuncia lo mismo en cuanto a materia de competencia que la Declaración Conjunta del Acuerdo Global (ver Declaración Conjunta de la Comunidad sobre el artículo 11).

Además de estas Declaraciones, se adoptó, al mismo tiempo entre la UE, sus Estados Miembros y México, la **Declaración Conjunta en materia de servicios, movimientos de capital y pagos y propiedad intelectual** que incluyó al Acuerdo Global y al Acuerdo Interino.

Esta Declaración estableció los compromisos y los términos de la negociación en estos ámbitos, que son temas de responsabilidad de los países miembros, de manera paralela con las negociaciones para la liberalización del comercio prevista por el Acuerdo Interino. Textualmente la Declaración Conjunta decreta (México-UE Acta Final, 1997):

“Iniciar y, de ser posible concluir, negociaciones relativas a las medidas para la liberalización del comercio de servicios, de los movimientos de capital y pagos, así como de las medidas relativas a la propiedad intelectual, previstas en los artículos 6, 8, 9 y 12 del Acuerdo Global, de manera paralela con las negociaciones sobre las medidas y el calendario para la liberalización del comercio de bienes prevista en el artículo 5 del Acuerdo Global y en el artículo 3 del Acuerdo Interino”

La firma del Acuerdo Global, del Acuerdo Interino y de las Declaraciones Conjuntas levantaron grandes expectativas, ya que al incluirse temas tan diversos y ambiciosos que los transforman en más que una zona de libre comercio, como las ya establecidas por México con terceros países o un Acuerdo Marco de Cooperación como los anteriores pactados con la UE, generaban una relación más amplia, profunda e incluyente, con la posibilidad de establecer un instrumento que aportara elementos para el desarrollo de México a través de la amplia gama de aspectos de cooperación, de su cláusula democrática, del diálogo político y de la posible diversificación y crecimiento comercial con el establecimiento a corto plazo de un TLC. Hacía falta esperar una adecuada negociación en los temas comerciales para dar inicio a esta relación sin precedentes, por lo que se

emprendió de acuerdo a los intereses de ambas partes, un acelerado proceso para la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM).

De acuerdo a Calderón (2005) el TLCUEM encierra distintos aspectos criticables, por ejemplo, la rapidez que se demandó para suscribir este tratado y se concretara antes de que el periodo presidencial de Ernesto Zedillo terminara. Por lo tanto, todo fue precipitado, no hubo consultas públicas, ni consultas con los sectores productivos y los legisladores tuvieron poco tiempo para su revisión. El tratado en materia de bienes entró en vigor un día antes de las elecciones presidenciales, cumpliendo con la meta de hacerlo en ese periodo presidencial. En cuanto a los periodos de desgravación arancelaria estos fueron acelerados, ya que se acordó un plazo de 10 años para la liberalización del 95 por ciento del comercio bilateral, tiempo insuficiente para proteger a los sectores más sensibles de nuestra economía. Durante ese lapso se liberaría de restricciones al 100 por ciento de los bienes industriales, más del 60 por ciento de los bienes agrícolas y el 99 por ciento de los bienes pesqueros. Si bien para México se concedió un calendario de desgravación más flexible dejando libres de aranceles a sus productos industriales desde la entrada en vigor del tratado, la UE obtuvo el *NAFTA Parity*, que como lo presumieron sus representantes, no sólo obtuvo la igualación de sus accesos y disminuciones arancelarias idénticas a las de Estados Unidos y Canadá, sino en varios aspectos, como inversión, obtuvo ventajas adicionales.

Pero aunque las exportaciones de bienes industriales hacia la UE están libres de impuestos, hay que resaltar que el bloque europeo es un mercado exigente. Sus medidas sanitarias, sus normas técnicas y sus procesos aduanales pueden representar una limitante en el comercio de estos productos. Estas medidas de la UE son parte de las nuevas modalidades proteccionistas disfrazadas. Adicionalmente, México no promovió cláusulas ni normas que compensaran las diferencias de desarrollo. Nuestro país debió pedir trato especial, diferenciado y preferente, reconociendo su condición de país en desarrollo. Esto hubiera permitido no sólo gradualidad en la apertura de ciertos rubros, sino la creación de fondos compensatorios para enfrentar impactos negativos y desigualdades estructurales prevalecientes (Calderón, 2005).

## ***CONCLUSIONES PRELIMINARES***

Este segundo capítulo comienza por mostrar una breve reseña de la conformación de la UE. El cómo seis países europeos, después de la 2GM, iniciaron un proceso de integración y cooperación que los ha llevado a conformar y consolidar un bloque económico, político y social sólido. Esta unión ha evolucionado de tal forma, que en la actualidad es el referente por excelencia cuando se habla de procesos integracionistas. En el actual escenario internacional se están consolidando distintos centros de poder global y el bloque europeo sin duda es uno de estos. Como potencia comercial la UE se coloca en el primer puesto, su comercio dentro y fuera de sus fronteras es muy dinámico. Está conformada por 27 países y 3 más en espera de ingresar, cuenta con aproximadamente 500 millones de habitantes y ha establecido distintas asociaciones y tratados comerciales con terceros países que le permiten estar presente casi en cada rincón del planeta.

Con nuestro país, es a partir del año 1975 que comienza una larga carrera para establecer una asociación económica, política y de cooperación. En ese año se estableció el primer acuerdo de comercio y cooperación entre ambos socios. Dieciséis años después se convino un segundo acuerdo, que en realidad no representó grandes avances, sobre todo en lo comercial, por lo que se decidió iniciar, en 1995, la consulta para negociar un nuevo acuerdo, con perspectiva de largo plazo con base al diálogo político, al establecimiento de un área de libre comercio y la ampliación de la cooperación. Así, dio inicio un conjunto de negociaciones que permitieron llegar a la firma, en 1997, del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE, conocido mejor como Acuerdo Global. También se firmó el documento relativo a las cuestiones comerciales, llamado Acuerdo Interino y el Acta Final.

Con la firma de estos tres documentos se pretendía impulsar un mayor acercamiento y profundidad en su relación. Para la UE, estos acuerdos representaron la puerta de entrada hacia el mercado estadounidense, además de afianzar su influencia económica y política en Latinoamérica. México vio un gran mercado para estimular y diversificar su comercio e inversión. Pero es esta visión basada en aspectos comerciales lo que no ha permitido fortalecer las relaciones entre las partes.

A México parece haberle importado más la firma de un TLC que la suscripción de un acuerdo más integral, como lo fue el Acuerdo Global, que incluye una cláusula

democrática, diálogo político y cooperación. Durante las negociaciones se privilegió lo acordado en materia comercial y de inversiones, y el acuerdo novedoso entre México y la UE que se anunció, se limitó prácticamente a un TLC. El Acuerdo Interino, que contiene todo lo relacionado al comercio, necesita solo de la aprobación del Senado Mexicano y del Parlamento Europeo, actuando bajo el mecanismo de vía rápida. De esta manera, no se tenía que esperar la aprobación de cada país miembro para la puesta en marcha de la liberalización comercial. Esto demostró la intención de apresurar todo lo relacionado en materia comercial y concentrar las negociaciones exclusivamente en este tema.

Pero el TLCUEM no ha significado progresos sustanciales en las relaciones económicas y comerciales entre ambos socios, el panorama comercial de México mantiene la misma tendencia que antes de la puesta en marcha de este tratado, por lo tanto, habría que mirar otras cuestiones negociadas dentro del Acuerdo Global que puedan significar mejores oportunidades para ambos. Son los aspectos de la cláusula democrática, del diálogo político y de la cooperación, lo que en verdad representa un acuerdo de grandes proporciones y que permite que la conducción de las relaciones de estos socios adquieran perspectivas más amplias y enriquecedoras. Estos aspectos, poco tomados en cuenta, representan para México una vía idónea para fortalecer y potenciar el desarrollo comercial con uno de los mercados más importantes a nivel mundial y con el bloque económico más solidario de todos.

Como explica Calderón (2005):“existe un potencial extraordinario con relación a la UE para constituirse en un factor internacional de apoyo a los principios de la política exterior de México y contribuir a ensanchar el margen de autonomía y capacidad de negociación con otras potencias, fundamentalmente con Estados Unidos, así como avanzar en una efectiva diversificación comercial y hacer del comercio, más que un fin en sí mismo, un medio para el desarrollo nacional”.

Lo que dará un enfoque diferente al Acuerdo Global y al TLCUEM es la inclusión de todos los aspectos que se negociaron. La relación México-UE no debe circunscribirse a un TLC desaprovechando todo lo acordado. México ha suscrito numerosos tratados comerciales, que por sí solos han representado limitados avances económicos y sociales. Para que estos convenios aporten los beneficios que deben derivar, es necesario contar con herramientas alternas que apoyen la consecución de sus objetivos, así como fortalecer y

modernizar la planta productiva del país. En el caso del TLCUEM, los aspectos cooperativos apoyan de distintas maneras la relación comercial y económica entre los socios. Por ejemplo, cooperando en cuestiones aduanales para garantizar un comercio justo, impulsando la cooperación industrial para fortalecer los lazos entre agentes económicos o apoyando el fortalecimiento de las PYMES para que éstas puedan insertarse en la dinámica mundial comercial, a través de programas cooperativos como el Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas -PIAPYME-, del cual daremos detalle en el capítulo 4.

No basta con solo enunciar los buenos propósitos de la cooperación, de la cláusula democrática y del diálogo político, se deben instrumentar acciones concretas en estos aspectos y tomarlos como referencias principales en las relaciones México-UE y no como actores secundarios de éstas. Ya que estos aspectos son los que dan forma a una relación más sólida, integral, equitativa y coherente entre ambos socios.

### **CAPÍTULO 3. LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO: SU IMPORTANCIA, DEBILIDADES Y FINANCIAMIENTO.**

Antes de exponer el programa de cooperación para el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, el PIAPYME, es conveniente conocer la estructura y problemática de éstas empresas en México, con el objeto de contar con el marco de referencia en el que el programa se inserta.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES)<sup>37</sup> constituyen la parte más grande del tejido industrial en la mayoría de los países en desarrollo y desarrollados. Aproximadamente, entre el 95 y 99 por ciento del universo de empresas formales e informales en América Latina se ubican dentro de este grupo, participando también de manera significativa en la generación de empleos y en el PIB. Mientras que del total de empresas de los países que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el 95 por ciento pertenece a este rubro (INEGI, Censos Económicos 2004). De aquí su gran importancia en el desarrollo económico de los países y la necesidad de fortalecer su desempeño.

Este tipo de empresas son substanciales para la economía y desarrollo de México, pero se enfrentan a una gran lista de desafíos para poder permanecer, competir y crecer en el escenario económico de México. Ante esto, la necesidad e importancia de apoyar a las MIPYMES a través de programas y esquemas de financiamiento que fortalezcan su estructura. Entre estos, destaca la necesidad de contar con programas y esquemas de financiamiento que las fortalezcan. Este capítulo enfoca su análisis en la importancia de las MIPYMES en México, así como en la necesidad de financiamiento que éstas presentan y la diversidad de programas que las apoyan. Se divide en 5 secciones.

La primera explica los criterios de clasificación ocupados en México para segmentar a las empresas de acuerdo a su tamaño. En el segundo apartado se ilustra el comportamiento de las empresas dentro de la estructura económica del país, donde dividiremos a la economía en tres grandes sectores: manufactura, comercio y servicios. Los datos analizados en esta sección pertenecen a los Censos Económicos 2004 de INEGI. El

---

<sup>37</sup> Es necesario señalar que en este apartado incluimos a la microempresa dentro de nuestro análisis, ya que la fuente que tomamos como base para la realización del mismo -INEGI, Censos Económicos 2004- la toma en cuenta. Sin embargo, en la parte que corresponde a la cooperación económica la microempresa se excluirá, por no tomarse en cuenta dentro de los objetivos del PIAPYME.

tercer apartado muestra un análisis de la estructura y dinámica del financiamiento en las empresas por tamaño con énfasis en las condiciones del crédito. Para esto se utilizaron las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio elaboradas por el Banco de México de manera trimestral a partir de 1998 y hasta 2008. La vasta diversidad de programas e instituciones que apoyan a las empresas se encuentra en la cuarta sección, poniendo en evidencia también la falta de difusión y el difícil acceso a los mismos. Más adelante, otro apartado enlista más programas de apoyo a las PYMES en México con financiamiento externo, concentrándonos solo en el análisis de aquellos que se establecieron en coordinación con la UE. Por último se exponen las conclusiones del capítulo.

### **1. CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN**

Existen diferentes criterios de clasificación para decidir qué empresas son tomadas en cuenta como micro, pequeñas o medianas, según los países y las instituciones encargadas de su catalogación. La clasificación más utilizada es por el número de empleados, pero también puede tomarse en cuenta el volumen de ventas, los activos totales, los ingresos anuales, la inversión en maquinaria, equipo y herramientas, entre otros. Algunos de estos criterios pueden combinarse para la clasificación de MIPYMES.

De acuerdo al Censo Económico 2004, el criterio de clasificación a seguir es el número de empleados:

**CUADRO 1**

<b>Clasificación de empresas en México según el número de empleados</b>			
<b>Tamaño</b>	<b>Sector</b>		
	<b>Industria</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>
Micro	de 0 a 10	de 0 a 10	de 0 a 10
Pequeña	de 11 a 50	de 11 a 30	de 11 a 50
Mediana	de 51 a 250	de 31 a 100	de 51 a 100

**Fuente: Elaboración propia en base al INEGI, Censos Económicos 2004**

Por su parte, la Unión Europea y la OCDE toman en cuenta dos vertientes que determinan sus criterios de clasificación:

- Para fines legales y administrativos, los criterios a utilizar son las ventas anuales, el personal ocupado y los resultados de la hoja de balance anual

- Para fines estadísticos, el único criterio que establecen es el de personal ocupado. (Ver cuadro 2)

**CUADRO 2**

<b>Clasificación de empresas por la UE y la OCDE</b>			
<b>Tamaño de la empresa</b>	<b>Personal ocupado</b>	<b>Ventas anuales (€)</b>	<b>Balance anual (€)</b>
Micro	1 a 9	menor a 2 mill.	menor a 2 mill.
Pequeña	10 a 49	menor a 10 mill.	menor a 10 mill.
Mediana	50 a 249	menor a 50 mill.	menor a 43 mill.
Grande	más de 250	mayor a 50 mill.	mayor a 43 mill.
€: euros; mill.: millones			
<b>Fuente: Elaboración propia en base al INEGI, Censo Económico 2004</b>			

## **2. LA IMPORTANCIA DE LAS MIPYMES EN MÉXICO**

Las MIPYMES son substanciales para la economía de México por el número de empleos que generan, su contribución a la derrama económica del país, la promoción de la competencia en los mercados, el desarrollo de capital humano, la integración y el desarrollo regional, la mejor distribución del ingreso, etc.

Según los Censos Económicos de 2004, en México había 3, 005,157 unidades económicas<sup>38</sup> que dieron empleo a 16, 239,536 personas en el año 2003. De este total, el 97.2% de las unidades económicas y el 88.8% del personal ocupado total se concentraron en actividades de manufacturas, comercio y servicios (observar cuadro 3). Debido a que este tipo de industrias son las más representativas a nivel nacional, nuestro análisis se concentrará en este grupo.

En el año 2003 las MIPYMES de la industria manufacturera, del sector comercio y de servicios representaron el 99.8% de las unidades económicas en el país, empleando al 72.9% del personal ocupado total. Mientras que las grandes empresas representaron el 0.2% de las unidades económicas y el 27.1% del personal ocupado (ver cuadro 4).

<sup>38</sup> Según datos de la Secretaría de Economía, en el año 2006 existían en México 4, 007, 100 empresas, de las cuales el 99.8% son MIPYMES con una aportación el empleo del 72% y al PIB del 52%. (Secretaría de Economía, 2009) Sin embargo, debido al análisis realizado en este apartado tomaremos las cifras de los Censos Económicos 2004 de INEGI.

**CUADRO 3**

<b>Unidades Económicas y Personal Ocupado total por Actividad Económica, 2003</b>				
<b>Actividad Económica</b>	<b>Unidades Económicas</b>		<b>Personal Ocupado Total</b>	
	<b>Absoluto</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Absoluto</b>	<b>Porcentaje</b>
Total nacional	3,005,157	100	16,239,536	100
<b>Servicios</b>	<b>1,013,743</b>	<b>33.7</b>	<b>5,215,808</b>	<b>32.1</b>
<b>Comercio</b>	<b>1,580,587</b>	<b>52.6</b>	<b>4,997,366</b>	<b>30.8</b>
<b>Manufactura</b>	<b>328,718</b>	<b>10.9</b>	<b>4,198,579</b>	<b>25.9</b>
Construcción	13,444	0.4	652,387	4.0
Transportes, correos y almacenamiento	41,899	1.4	634,940	3.9
Electricidad, agua y gas	2,437	0.1	221,335	1.4
Pesca y acuicultura animal	21,252	0.7	196,481	1.2
Minería	3,077	0.1	122,640	0.8
<b>Fuente: INEGI, Censos Económicos 2004</b>				

**CUADRO 4**

<b>Industrias manufactureras, comercio y servicios. Unidades económicas y personal ocupado y valor agregado según el tamaño de la empresa, 2003 (%)</b>		
<b>Tamaño de la empresa</b>	<b>Unidades Económicas</b>	<b>Personal ocupado</b>
Micro	95.5	42.1
Pequeña	3.5	14.7
Mediana	0.8	16.1
Grande	0.2	27.1
<b>Fuente: Elaboración propia en base al INEGI, Censo Económico 2004</b>		

Enseguida desglosaremos el comportamiento de cada una de estas 3 actividades económicas para un análisis más detallado.

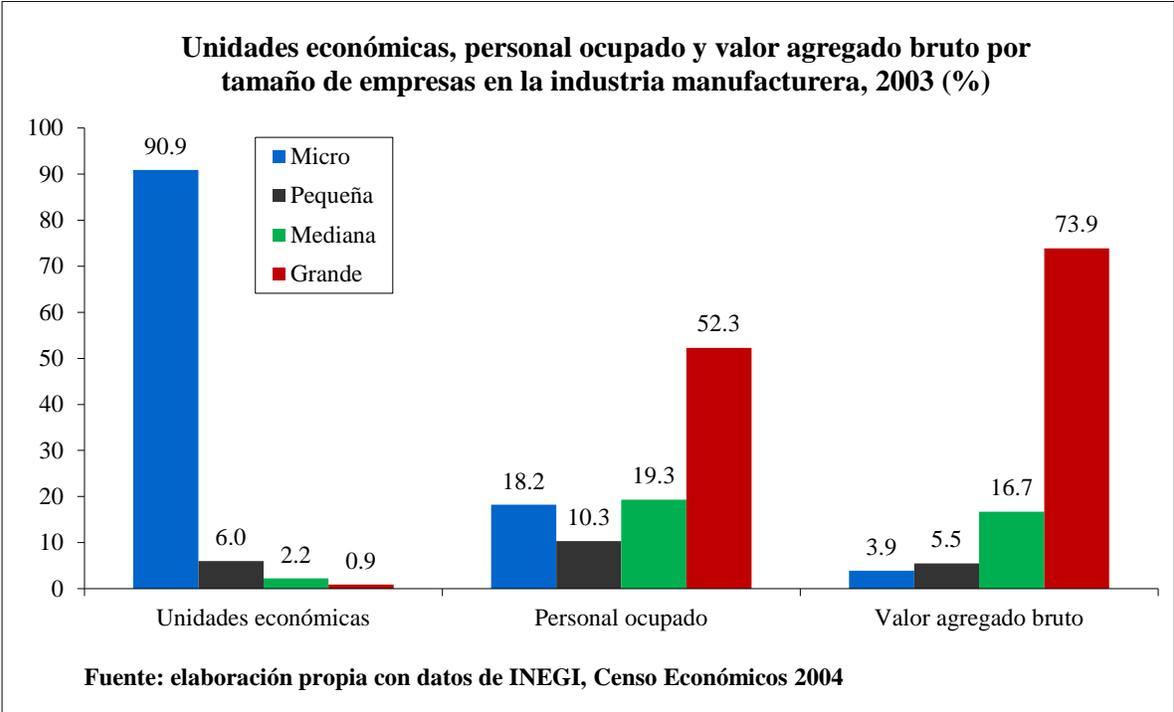
### *MANUFACTURAS*

La industria manufacturera representa el 43.3% de la producción bruta total<sup>39</sup> en México, concentrando 10.9% de las unidades económicas y una de cada cuatro personas empleadas en 2003 (ver cuadro 3).

<sup>39</sup> “Valor de los bienes y servicios producidos por las unidades económicas, durante el año de estudio, como resultado del ejercicio de sus actividades productivas.” Mientras que el valor agregado censal bruto se define como “la suma de los valores monetarios de los bienes y servicios, libre de duplicaciones, producidos durante un periodo determinado. Se puede calcular mediante la diferencia de la producción bruta total menos los insumos totales” (INEGI, recuperado el 14 de abril de 2009). Describimos estos dos valores con la intención de que no haya confusión entre los mismos, ya que en este apartado se toman en cuenta ambas definiciones para el análisis de las características de los diferentes tamaños de empresas y sus actividades económicas.

Del total de las unidades económicas de esta industria, el 90.9% corresponde a las microempresas, generando el 3.9% del valor agregado censal bruto y el 18.2% de los empleos. Con estos datos nos percatamos de que el gran número de microempresas conciben solamente un mínimo del valor agregado total del que las manufacturas generan (ver gráfico 1).

**GRÁFICO 1**



Por su parte, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan, en cuanto a unidades económicas, el 6.0 y el 2.2% respectivamente; en cuanto al personal ocupado la pequeña empresa cubre un 10.3%, mientras que la mediana empresa cubre el 19.3%. Ambos estrato generan el 22.2% del valor agregado bruto, un monto más significativo que lo que arrojan las microempresas en este rubro, pero aún muy por debajo del 73.9% que las grandes empresas conciben. Éstas últimas empresas abarcan el 0.9% del total de las unidades económicas y generan poco más de la mitad de los empleos en este sector (ver gráfico 1).

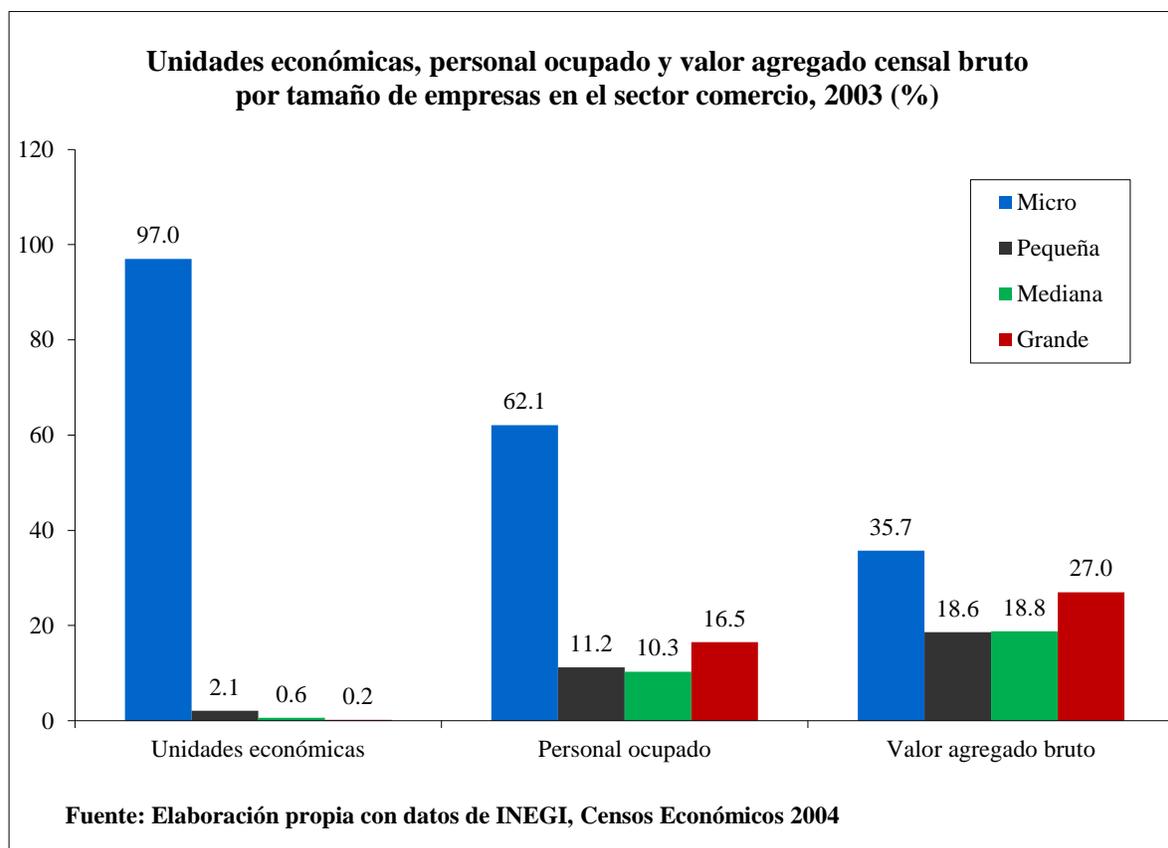
**COMERCIO**

Las cifras arrojadas por los censos económicos de 2004 en México indican que para el 2003 la actividad económica orientada al comercio representó el 52.6% de las unidades

económicas totales, es decir, que una de cada dos unidades económicas se dedicaron al comercio y empleó al 30.8% del personal ocupado total (ver cuadro 3).

En este sector las microempresas representan el 97% del total de las unidades económicas, mientras que el 3% restante va para las pequeñas, medianas y grandes empresas, con un 2.1, 0.6 y 0.2% respectivamente (ver gráfico 2).

**GRÁFICO 2**



El personal ocupado dentro de este sector se encuentra distribuido de la siguiente manera: 62.1% para las microempresas, 21.5% para las PYMES y el 16.5% restante para las grandes empresas.

En cuanto al valor agregado bruto, podemos observar que en comparación con las cifras arrojadas en la industria manufacturera, éstas son más equilibradas, ya que por ejemplo, las microempresas participaron de manera más activa en la generación de este valor con un 35.7%. Sin embargo, hay que destacar que aún se está muy lejos de las cifras que generan las grandes empresas, ya que éstas representaron el 27% del valor agregado bruto con menos del 1% de las unidades económicas totales. Por su parte, el conjunto de las

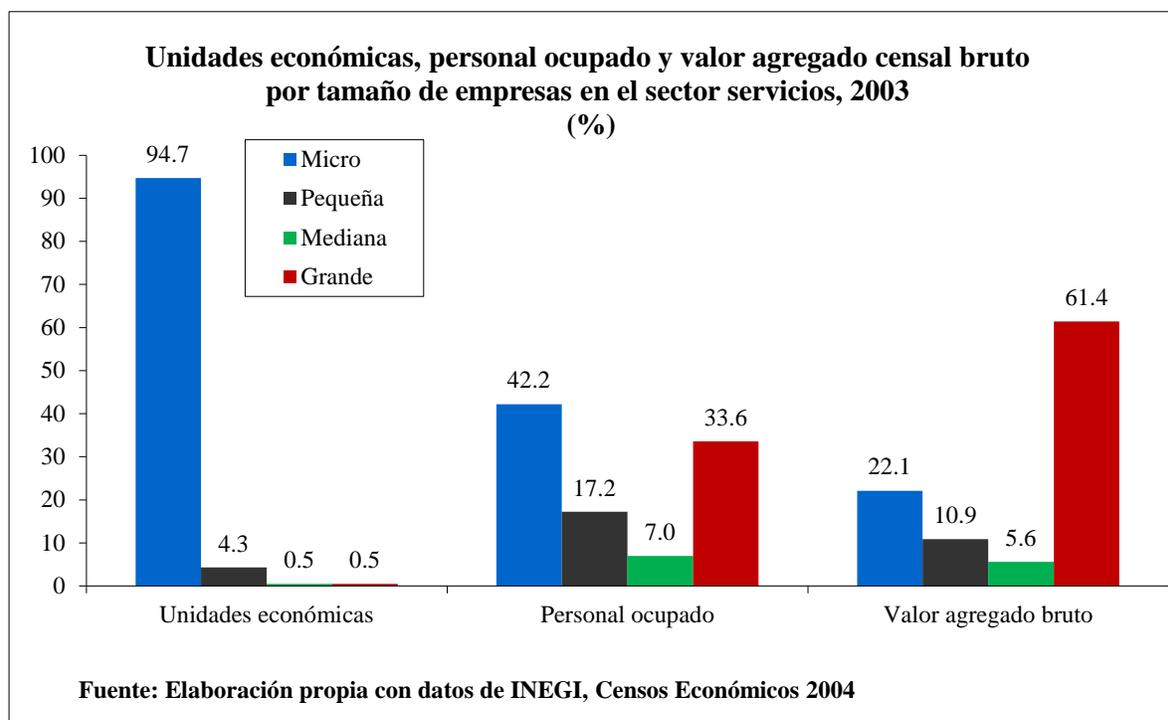
pequeñas y medianas empresas superaron el valor de éstas últimas empresas con un 37.4% del valor agregado bruto (ver gráfico 2).

### SERVICIOS

Las unidades económicas del sector servicios<sup>40</sup> representaron 33.7% del total nacional y el personal ocupado total arrojado por este sector fue del 32.1%, cifra que lo ubicó en el primer lugar por encima del comercio y la manufactura (ver cuadro 3).

Del total de 1, 013,743 unidades económicas dedicadas al sector servicios en el año 2003, el 94.7% fueron microempresas empleando al 42.2% del personal ocupado total, arrojando además un valor agregado censal bruto de 22.1%. Por su parte, las pequeñas empresas representaron el 4.3% del universo de las unidades económicas en este sector, generando 17.2% de los empleos y un 10.9% del valor agregado total.

**GRÁFICO 3**



Las medianas y grandes empresas representaron el 1% del total de las unidades económicas, con 0.5% cada una. En este sector las medianas empresas arrojaron la cifra más baja del personal ocupado total con un 7%, así como de la generación de valor

<sup>40</sup> Cabe destacar que sólo estamos haciendo referencia a los servicios privados, ya que en este análisis se excluyen las actividades del gobierno.

agregado con un 5.6%. Nuevamente, las grandes empresas a pesar de tener menos del 1% de las unidades económicas totales, generan el mayor valor agregado censal bruto con un 61.4%, empleando al 33.6% del personal total (ver gráfico 3).

Los datos anteriores de las tres actividades económicas nos muestran efectivamente que éstos son los sectores más representativos de la economía nacional con una producción bruta total aproximada del 80%, un 97% del total de los establecimientos y casi el 89% total de los empleos en el año 2003.

La industria manufacturera ocupa el primer lugar en la generación de producción bruta total con un 43%, seguida de los servicios con 23% y por último del comercio con un 13%.

En cuanto al número de unidades económicas, el sector de comercio se lleva el primer lugar con poco más de la mitad del total (52.6%), el sector servicios ocupa el segundo lugar con un 33%, mientras que la industria manufacturera sólo tiene un establecimiento de cada diez aproximadamente (10.9%).

El sector servicios emplea al 32% de las personas ocupadas posicionándose en el primer lugar, con sólo 2 puntos porcentuales abajo tenemos al comercio, por su parte, la manufactura emplea a 1 de cada 4 personas (25.9%).

De estas cifras, las microempresas abarcan en gran medida el número total de establecimientos y de personal ocupado, con 95.5 y 42% respectivamente. Sin embargo, no pasa lo mismo con el valor agregado que generan, ya que representan aproximadamente un 20%. Es decir, muchas empresas que generan poco valor agregado. Un gran contraste si las comparamos con las grandes empresas, que a pesar de contar solamente con el 0.2% de los establecimientos, éstas generan 1 de cada 4 empleos y poco más de la mitad del valor agregado total.

Las PYMES representan el 4.3% de los establecimientos totales y emplean al 30.8% del personal ocupado, demostrando ser importantes empresas generadoras de empleos a nivel nacional. Pero al igual que las microempresas muestran una baja generación de valor agregado con poco más del 25%.

Es importante fortalecer la estructura de las MIPYMES, reconocer su relevancia económica, fomentar su crecimiento para aumentar el impacto positivo que éstas generaran en la economía e incrementar su participación en el valor agregado bruto. Pero también es

importante impulsar y apoyar su participación en mercados fuera del nacional para contar con mayores oportunidades de desarrollo. Para esto es necesario contar con programas de apoyo, como el financiamiento para aquellas empresas que tengan potencial de crecimiento en mercados competitivos, que en su mayoría serán PYMES. Son este tipo de empresas las que podrán competir e insertarse en la dinámica global para contribuir a mejorar la estructura industrial de México.

El apoyo y ayuda a las PYMES debe estar dirigido a alguna o algunas de las siguientes problemáticas que las aquejan (CIPI, 2001, 2003):

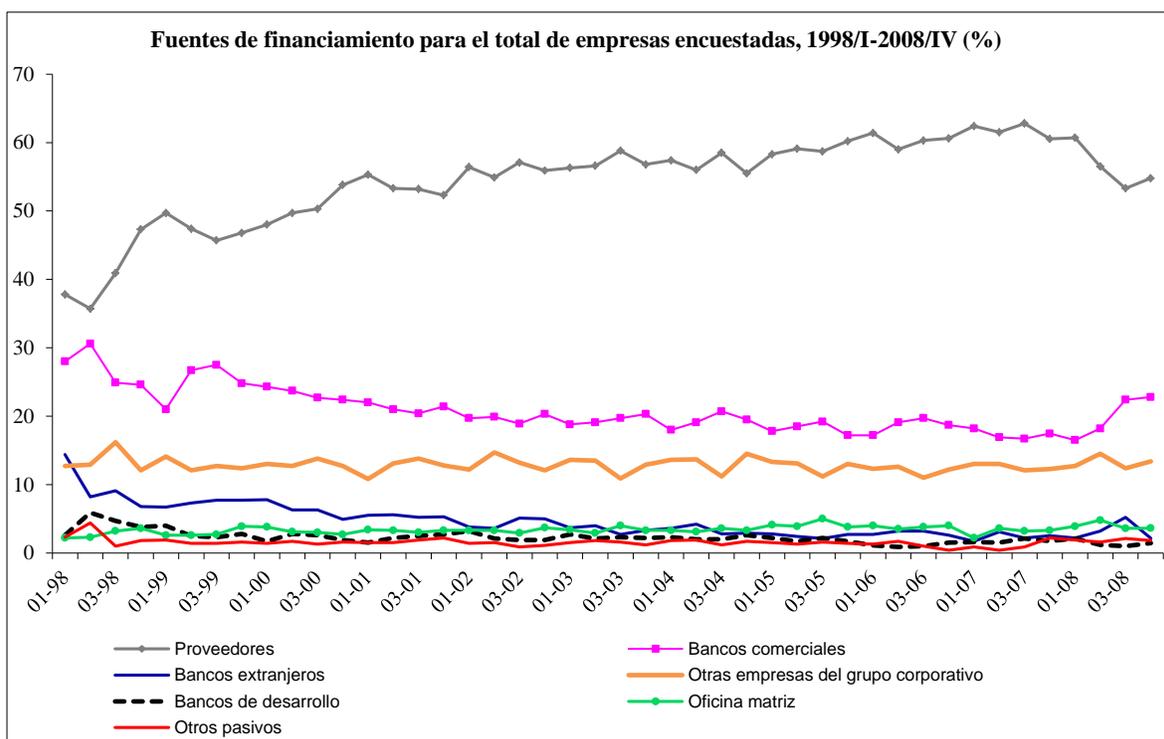
- cuentan con una participación limitada con el exterior, su grado de vinculación a las actividades exportadoras es mínimo, mientras que su vinculación con actividades de importación es mayor,
- el acelerado proceso de apertura económica las ha desfavorecido, al enfrentarlas con empresas de mayores dimensiones y ventajas de especialización, contra las que les resulta sumamente complicado competir.
- son más susceptibles ante los problemas de su entorno económico y político,
- poca capacidad de gestión y administración,
- son vulnerables ante los controles fiscales y gubernamentales,
- presentan grandes dificultades en el acceso al financiamiento formal por las altas tasas de interés,
- los programas de apoyo son desconocidos por la mayoría de estas empresas, sólo un 1.8% los conocen y han utilizado y el 86% ignoran su existencia,
- difícil acceso a la información sobre procesos técnicos productivos,
- presentan una desvinculación con los sectores más dinámicos de la economía,
- existe una capacitación deficiente de sus recursos humanos,
- presentan desventajas y debilidad competitiva por su baja escala de producción,
- no está presente una cultura de innovación tecnológica

### ***3. PANORAMA DE FINANCIAMIENTO DE LA PYMES***

Se han realizado importantes esfuerzos para canalizar recursos y ofrecer nuevos programas de financiamiento a las PYMES, pero aún se encuentran lejos de las necesidades de estas empresas. Es elemental tomar en cuenta la especificidad de las PYMES en cuanto a su

región-sector, no debe aplicarse una solución general en todas las regiones por igual, ni sin tomar en cuenta al sector al que pertenecen, además es conveniente establecer campañas publicitarias para mantener informadas a las PYMES sobre la oferta de programas de apoyo (CIPI, 2003). Ante esto, es necesario conocer el panorama de financiamiento de las PYMES y su relación con otras empresas de distintos tamaños (grandes y AAA). Para esto utilizaremos las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio elaborada por el Banco de México (Banxico) de manera trimestral a partir de 1998.<sup>41</sup>

**GRÁFICO 4**



FUENTE: Elaboración propia con base en Banxico (2009)

El gráfico 4 nos muestra las fuentes de financiamiento para el total de las empresas encuestadas (pequeñas, medianas, grandes y AAA)<sup>42</sup>, sin distinción por tamaño. Refleja que a nivel agregado son los proveedores la principal fuente de financiamiento de estas empresas. Esta característica se ha ido acentuando a lo largo de este periodo de estudio, pasando de casi 40% en el primer trimestre de 1998 al aproximadamente 60% para enero-

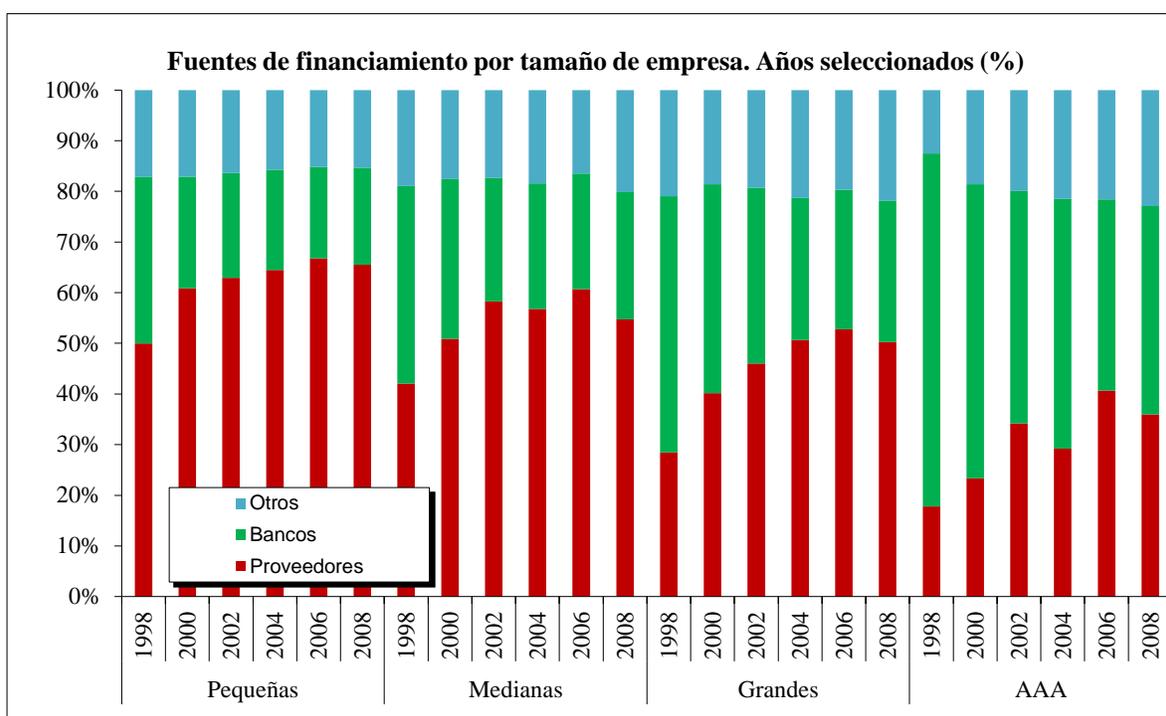
<sup>41</sup> Esta encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio elaborada por el Banco de México clasifica a las empresas de manera distinta a la señalada en el apartado 1.1 de este tercer capítulo, donde las empresas son clasificadas con base en el valor de sus ventas de 1997: pequeñas = 1-100 millones de pesos; medianas = 101-500 millones de pesos; grandes = 501-5000 millones de pesos; y AAA = más de 5000 millones de pesos.

<sup>42</sup> Las fuentes de financiamiento, son: proveedores, bancos extranjeros, bancos de desarrollo, bancos comerciales, otras empresas del grupo corporativo, oficina matriz y otros pasivos.

marzo de 2008. Por otro lado, el financiamiento proveniente del sector bancario (comercial, extranjero y de desarrollo), que se supone debería ser la fuente principal de financiamiento en una economía avanzada, ocupa el segundo lugar, muy por debajo de los proveedores e incluso con una dinámica a la baja. El resto de los conceptos, salvo tal vez “otras empresas del grupo corporativo”, que se ha mantenido relativamente estable, presentan una participación muy por debajo de las otras fuentes.

No obstante lo anterior, este comportamiento tiene ciertas diferencias al interior de cada tamaño de empresa. El gráfico 5 nos muestra que, si bien existe una tendencia al alza de los proveedores y a la baja del sector bancario como fuentes de financiamiento para el total de las empresas, no son las mismas proporciones en las PYMES, en las grandes y las AAA.

**GRÁFICO 5**



FUENTE: Elaboración propia con base en Banxico (2009)

En primer lugar podemos ver que la participación de “otros”<sup>43</sup> es muy constante para los diferentes tamaños de empresas y periodos, lo cual deja que las variaciones recaigan en los conceptos de proveedores y los diferentes bancos. En segundo lugar se

<sup>43</sup> En este concepto incluimos los ámbitos de: otras empresas del grupo corporativo, oficina matriz y otros pasivos.

aprecia que los bancos, aunque tengan una tendencia a la baja, prestan en mayor medida a las grandes y AAA en comparación con las PYMES. Por ejemplo, en 2000 el porcentaje de empresas pequeñas y AAA que recibían financiamiento de bancos era de 22 y 58% respectivamente, mientras que para el 2008 los porcentajes se redujeron a 19 y 41%, conservando la misma proporción de poco más de 1:2. Por último, como residuo de las proporciones de los dos conceptos anteriores, son los proveedores los que crecientemente se han encargado de financiar a las PYMES, en el año 2000 el porcentaje de empresas pequeñas y medianas que recibían financiamiento de proveedores era de 61 y 51% respectivamente, mientras que en 2008 fue de 66 y 55%.

Para darle mayor detalle a nuestro grupo de empresas de interés (PYMES), el cuadro 5 presenta los conceptos que nos da la encuesta como fuentes de financiamiento, omitiendo el concepto llamado “otros” por presentar una tendencia constante.

**CUADRO 5**

<b>Fuentes de financiamiento para las PYMES, 1998-2008 (%)</b>								
<b>PEQUEÑAS</b>					<b>MEDIANAS</b>			
<b>Año</b>	<b>Proveedores</b>	<b>Bancos comerciales</b>	<b>Bancos extranjeros</b>	<b>Bancos de desarrollo</b>	<b>Proveedores</b>	<b>Bancos comerciales</b>	<b>Bancos extranjeros</b>	<b>Bancos de desarrollo</b>
1998	50.0	23.9	3.7	5.2	42.0	26.6	8.4	4.1
1999	56.3	20.9	3.3	3.4	48.3	25.8	6.2	2.8
2000	60.9	17.6	2.2	2.3	50.9	25.4	4.2	2.0
2001	63.0	17.5	1.9	2.5	54.8	21.5	3.7	2.0
2002	62.9	15.7	1.9	3.0	58.3	20.1	2.9	1.4
2003	64.4	16.0	1.1	2.2	58.2	18.5	2.8	2.1
2004	64.5	16.2	1.7	2.0	56.8	19.9	2.7	2.2
2005	68.1	14.6	0.9	1.6	56.9	19.1	2.6	1.7
2006	66.8	16.2	0.9	1.1	60.7	19.1	2.8	1.0
2007	70.1	12.8	1.0	1.7	60.4	18.8	2.3	0.8
2008	65.5	16.6	1.3	1.3	54.7	20.5	3.4	1.2

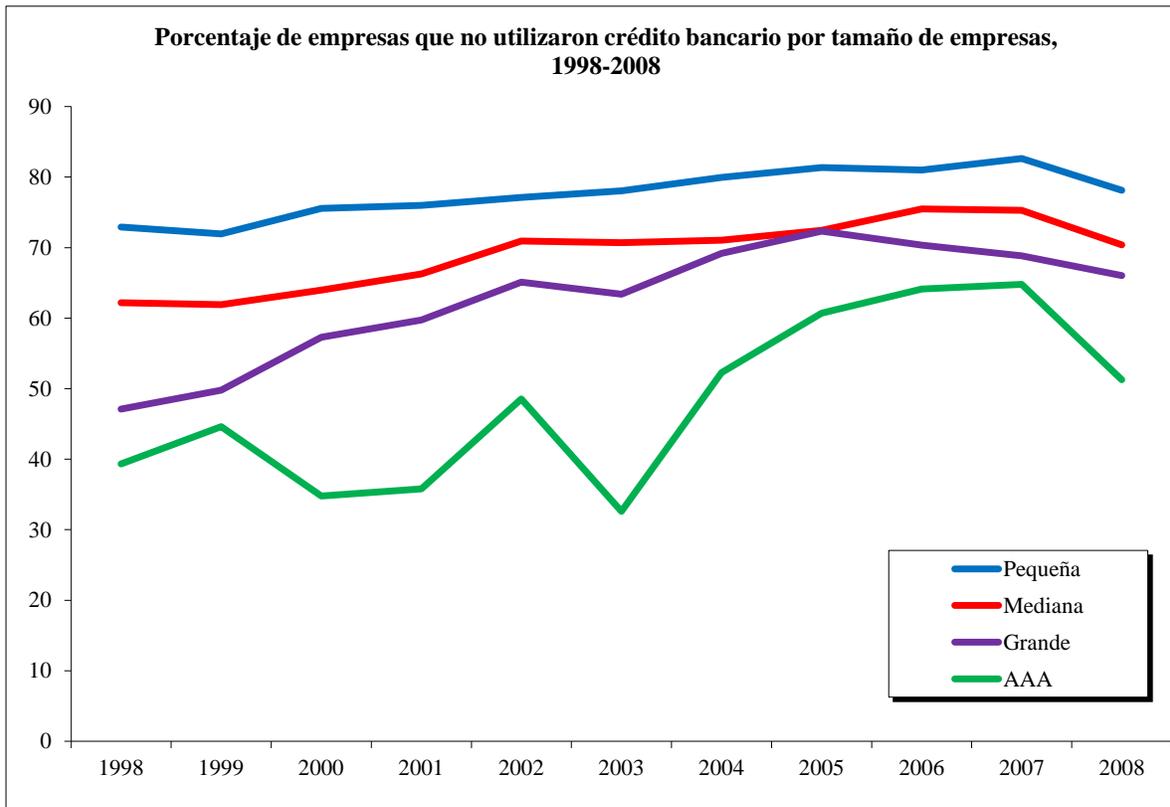
**Fuente: Elaboración propia con base a Banxico (2009)**

Dentro del financiamiento otorgado por el sector bancario se encuentra un comportamiento diferenciado en el grupo de pequeñas con respecto al de medianas empresas. Si bien los bancos comerciales representan el principal rubro para ambos tamaños de empresas, para las pequeñas es la banca de desarrollo la que ocupa el segundo lugar, por encima de los bancos extranjeros, mientras que para las empresas medianas sucede lo contrario. Por otro lado, los tres conceptos de financiamiento bancario han ido cayendo, donde 2007 representa el mínimo histórico de esta encuesta, aunque para el año

de 2008 se presenta un pequeño incremento. Como se mencionó anteriormente, los proveedores, son los que brindan mayor financiamiento tanto a las pequeñas como a las medianas empresas, manteniendo una tendencia a la alza.

Tomando específicamente lo relacionado al crédito bancario, los gráficos 6 y 7 nos presentan una perspectiva de la problemática para la obtención del crédito y su intención de solicitud en el corto plazo. El gráfico 6 nos muestra qué porcentaje de empresas, por tamaño, no utilizaron el crédito bancario como una opción de financiamiento.

**GRÁFICO 6**

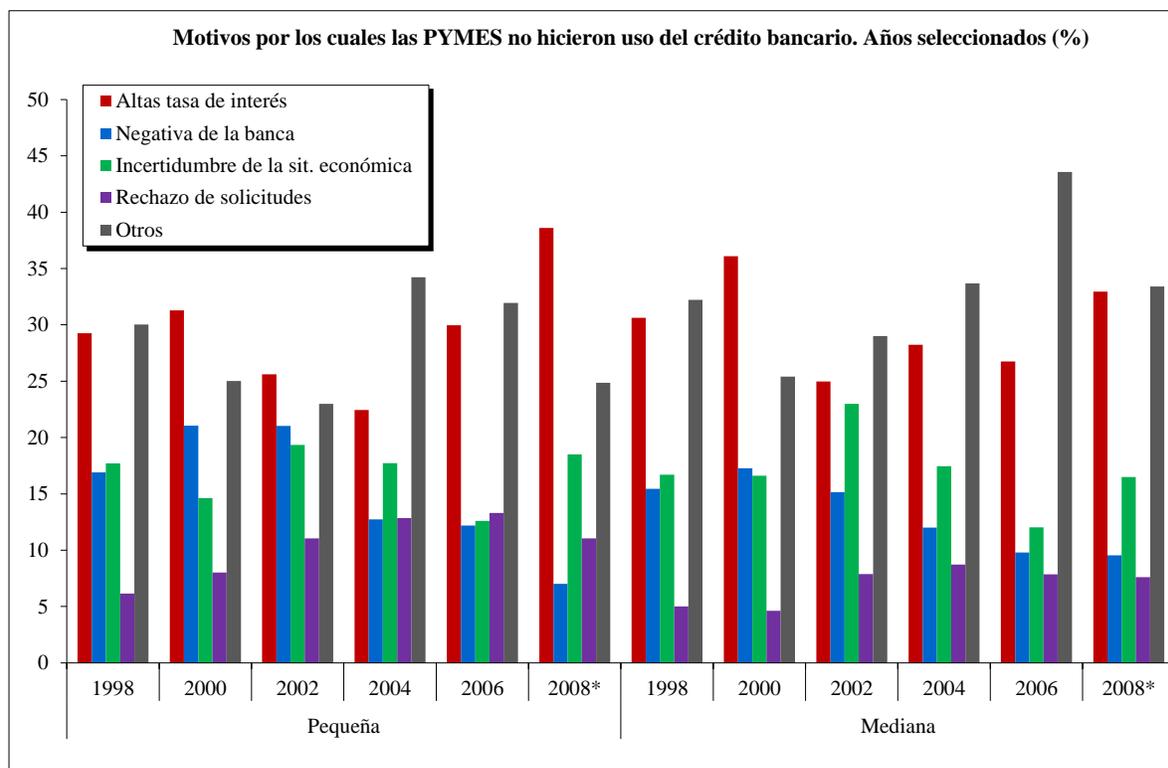


**Fuente:** Elaboración propia con base en Banxico (2009)

Destaca que las PYMES tienen los porcentajes más elevados para prácticamente todos los años. Estos porcentajes han venido creciendo de manera constante hasta llegar al 82% en 2007 para las pequeñas empresas y alrededor de un 75% para las medianas durante el mismo año. No obstante lo anterior, se percibe una situación generalizada de no uso de crédito bancario, ya que las grandes y AAA empresas también han ido incrementado la austeridad de dichos créditos, al menos hasta 2007, ya que a partir de ese año, para todos los tamaños de empresas, la tendencia comienza a modificarse.

El gráfico 7 nos muestra cuáles son las razones de no querer hacer uso del crédito bancario por parte de las PYMES, al ser estas nuestro principal grupo de análisis.

**GRÁFICO 7**



Fuente: Elaboración propia con base en Banxico (2009)

\* El año 2008 sólo comprende el promedio de los dos primeros trimestres

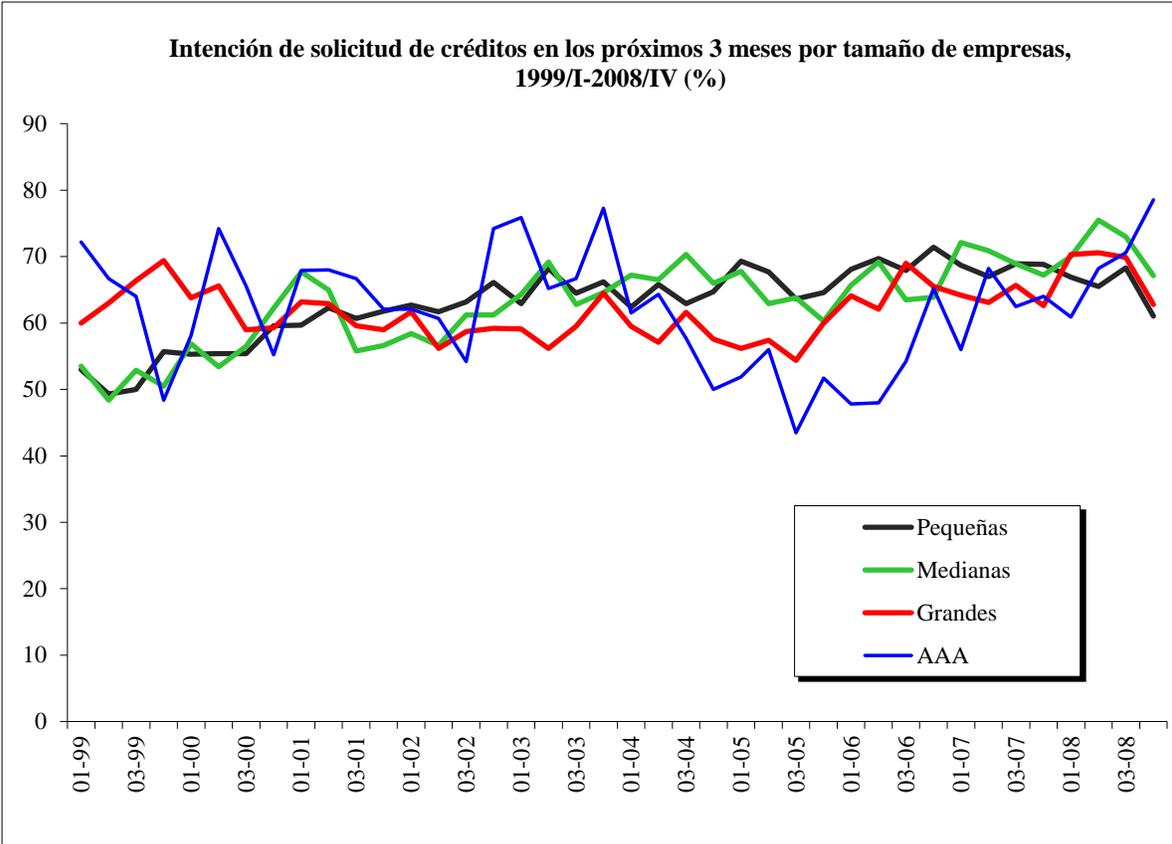
Podemos apreciar que, para la mayoría de los años seleccionados, más de la mitad de los motivos por los cuales las PYMES no usaron crédito están relacionadas a factores involucrados en el sector financiero: altas tasas de interés, negativa de la banca y rechazo de solicitudes. De estos tres motivos, el de mayor relevancia son las altas tasas de interés, donde las PYMES, al no poder solventar estos costos, se detienen a solicitar financiamiento por parte de los bancos. En cuanto al motivo de incertidumbre por la situación económica, a estas empresas parece no perturbarles en demasía el entorno, ya que su tendencia se mantiene por debajo del 20%, destacando, además, que las altas tasas de interés y el concepto “otros”<sup>44</sup> siempre están por encima de éste. En relación al concepto “otros”,

<sup>44</sup> El concepto de otros está integrado por: problemas de reestructuración financiera, problemas de cartera vencida, problemas para competir en el mercado, problemas de demanda de productos y otros.

podemos ver que este tiene mayor relevancia dentro de las medianas empresas y que su tendencia va en aumento conforme pasan los años.

Por último, el gráfico 8 muestra la gran disposición por demandar créditos bancarios para todos los tamaños de empresas en el muy corto plazo, destacando la gran necesidad de las PYMES por su obtención, aunque al final éstos no se concreten por las razones mencionadas en el gráfico anterior. Para el último trimestre de 2008, 61 y 67% de las pequeñas y medianas empresas, respectivamente, tienen intención de solicitar crédito en los próximos 3 meses.

**GRÁFICO 8**



Fuente: Elaboración propia con base en Banxico (2009)

A través de estos gráficos pudimos constatar que el financiamiento a las PYMES, en su mayoría, procede de los proveedores, manifestando que los bancos comerciales, de desarrollo y extranjeros no están fungiendo con el rol que les corresponde de otorgar éste tipo de apoyo necesario para el crecimiento y desarrollo de las PYMES en México. Además, es claro que el sector bancario está más interesado en financiar a las empresas de

mayor tamaño. Por otro lado, las PYMES se enfrentan a la problemática de no poder acceder a los financiamientos por las altas tasas de interés y el rechazo de sus solicitudes, entre otros obstáculos. Así, nuevamente, las empresas más grandes cuentan con menos trabas y resultan ser las más beneficiadas.

#### ***4. PROGRAMAS NACIONALES DE APOYO Y FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES***

En el punto anterior quedo clara la existencia de una alta demanda de financiamiento por parte de las PYMES, que tienen la necesidad de acceder a este tipo de apoyos para su crecimiento y desarrollo. Debido a esto, es necesaria la implementación de programas dirigidos, fundamentalmente, a las empresas de menor tamaño, tomando en cuenta sus especificidades y apoyando diversos aspectos, además del financiamiento, como asesoría, capacitación, asistencia técnica, transferencia de tecnología, formación de recursos humanos, apoyo en infraestructura, entre otros.

La ejecución de estos programas son un elemento necesario para impulsar la competitividad de las PYMES. En México, las instituciones de gobierno más relevantes en éste ámbito son la Secretaría de Economía (SE), que es la encargada de coordinar junto con los gobiernos estatales y municipales, el sector bancario y organizaciones empresariales, las políticas y esquemas de apoyo dirigidos a las PYMES; el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Nacional Financiera (NAFIN), que contemplan un conjunto de programas de financiamiento, capacitación y asistencia técnica para mejorar la competitividad y el acceso a mercados externos a este tipo de empresas. El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) es también una institución sobresaliente en la realización de programas de apoyo en lo concerniente a aspectos de tecnología e innovación (véase más adelante cuadro 6)<sup>45</sup>.

Existe una gran diversidad de programas de apoyo a las PYMES. Según datos de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana empresa (SPyME), institución perteneciente a la SE, en México había cerca de 400 programas de apoyo a las PYMES en el año 2004. Asimismo, de acuerdo con el informe de actividades de la Comisión Intersecretarial de

---

<sup>45</sup> El cuadro no. 9 muestra sólo una pequeña parte de la gran diversidad de programas que existen en México para ofrecer apoyo a las PYMES. La mayoría de los programas están bajo la administración de la Secretaría de Economía, también se enlistan ejemplos de BANCOMEXT y NAFIN.

Política Industrial (CIPI), se determinó que existían 131 programas auspiciados por las instituciones que pertenecen a esta Comisión<sup>46</sup>, los cuales atendían diferentes demandas y áreas de las empresas, como: apoyos y estímulos fiscales; sistemas de información; servicios de orientación y concertación interinstitucional; capacitación, asistencia técnica y consultoría empresarial; créditos, capital de riesgo y subsidios; créditos y servicios financieros que otorga la banca de desarrollo; desarrollo regional y encadenamiento productivo (CEPAL, 2004).

Pero lo más importante de estos programas no es su establecimiento, sino que éstos se adapten a las necesidades, especificidades y limitaciones de las PYMES, dejando atrás las trabas y su difícil acceso a éstos. Además de consolidarlos (ya que en muchas ocasiones se encuentran dispersos) es necesario hacerlos más efectivos, evitar las duplicaciones y utilizar de forma más eficiente los recursos. Adicionalmente, todo este universo de programas presenta un grave problema: su falta de difusión. Muchas PYMES desconocen este tipo de apoyos por la falta de información sobre los mismos. En el año 2003 sólo el 12.6% estaba al tanto de los programas, pero solamente el 1.8% hizo uso de ellos (CIPI, 2003). Por lo tanto, es indispensable que las PYMES tengan acceso a la información de todos los programas vigentes, la cual debe de ser clara y concisa. El gobierno federal y las demás dependencias responsables de gestionar los programas de apoyo tienen la responsabilidad de dar una mayor y amplia difusión de los mismos. Pero también debemos reconocer que es obligación de las PYMES tratar de mantenerse informadas, la labor debe ser de las dos partes.

Conjuntamente con estos programas, el sector bancario, pero sobre todo la banca de desarrollo, deben tomar uno de los papeles principales como promotores de financiamiento hacia las PYMES, como una estrategia de desarrollo en las diversas regiones y sectores del país. Actualmente existe un amplio catálogo de productos de crédito ofrecidos por diversos bancos del país a través de la Secretaría de Economía, pero éstos deben asegurarse de que

---

<sup>46</sup> CIPI está integrada por Secretaría de Economía (SE), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Banco de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT), Nacional Financiera (NAFIN), Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Secretaría de Educación Pública (SEP), Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM).

los costos por obtenerlos no superen las necesidades y capacidades de las PYMES, para que de esta manera puedan acceder a esta gama de productos financieros.

La SE reconoce que cada segmento empresarial tiene necesidades particulares que requieren de apoyos específicos y focalizados a su naturaleza para lograr su desarrollo y consolidación. Es por esto que implementó una política de desarrollo empresarial que incluye a: microempresas, emprendedores, pequeñas y medianas empresas, empresas gacela y empresas tractoras; que reciben atención a través de: financiamiento, capacitación y consultoría, comercialización, gestión e innovación y desarrollo tecnológico (SE, 2009).

**CUADRO 6. Selección de Programas de Apoyo a las PYMES por Institución**

<b>Institución</b>	<b>Programa</b>	<b>Descripción</b>
Secretaría de Economía	Fondo PYME	Se orienta a la atención de empresas con base en sus necesidades reconociendo las características de cada una de ellas.
Secretaría de Economía	Extensionismo Financiero	Brinda asesoría gratuita para las empresas que estén formalmente constituídas, tengan experiencia en el negocio, mantengan un récord crediticio y cuenten con la información solicitada por las instituciones financieras
Secretaría de Economía	Sistema Nacional de Garantías	La SE en coordinación con la banca de desarrollo e instituciones financieras, instrumentan esquemas de garantía diseñados para impulsar el crédito y financiamiento en condiciones competitivas de otorgamiento y sin requerir garantías hipotecarias.
Secretaría de Economía	Empresas Integradoras	Es una forma de organización empresarial que tiene por objeto prestar servicios especializados a sus socios; dota de mayor poder a las MIPYMES en los mercados de comercialización, financieros, tecnológicos; consolida su presencia en el mercado interno e incrementa su participación en el de exportación.
Secretaría de Economía	Desarrollo de Proveedores	Es una estrategia de promoción para identificar y elevar la competitividad de las MIPYMES con el fin de que se integren en las cadenas de valor impulsadas por empresas tractoras, las cuales son las grandes compradoras, y así incrementar sus ventas en el ámbito nacional e internacional
Secretaría de Economía	Sistema Nacional de Orientación al Exportador	Brinda asesoría gratuita sobre el proceso de exportación, apoyo para determinar el potencial exportador, información sobre diversos servicios y apoyos que ofrecen las instituciones públicas y privadas en materia de comercio exterior.
Secretaría de Economía	Programa de Impulsoras de la Oferta Exportable en el extranjero	Su objetivo es identificar nichos de mercado para facilitar el acceso de los productos de las empresas en mercados internacionales específicos. Se ofrecen acciones de consolidación de exportaciones, mercadeo, venta, distribución, comercialización y establecimiento de contactos de negocio.
Secretaría de Economía	Programa de Centros PYMEXPORTA	Red Nacional de Centros que conforman espacios físicos de atención en las Entidades Federativas especializados en apoyar a las empresas para que desarrollen y fortalezcan su oferta exportable y se inicien o consoliden en el proceso exportador.
Secretaría de Economía	Universidad PYME	Ofrece capacitación ON-LINE que facilitará la adopción de nuevas formas de entrenamiento que aumenten la productividad y el capital intelectual de los recursos humanos. Cuenta con curso gratuitos en: administración, adaptación de modelos de producción, habilidades de consultoría, contabilidad y finanzas, etc.
Secretaría de Economía	Tecnologías de Producción	Información de los principales factores y materias primas, que intervienen en el proceso productivo de 113 diferentes giros para 15 sectores. Así como información de proveedores y de tendencia tecnológica.
Secretaría de Economía	Programa de Desarrollo Sectorial	Desarrolla y ejecuta un programa de impacto en una región o sector, para fortalecer las cadenas de valor con proyectos integrales de bajo costo y de alta repercusión en la generación de empleos, con una importante derrama para las MIPYMES
BANCOMEXT	Exporta Fácil	Brinda información de compradores en el extranjero, cobranza y compra de facturas de exportación, información del comportamiento crediticio de los clientes.
BANCOMEXT	Programa de Asistencia Técnica	Orientado a mejorar la competitividad de las empresas exportadoras, a través de un programa de mejora en los procesos productivos, un catálogo promocional de los productos de la empresa, un estudio de mercado internacional, etc. Consiste en financiamiento compartido del 50% de los costos involucrados en actividades elegibles.
BANCOMEXT	CREDIEXPORT	Orientado al financiamiento para la exportación, permite tener acceso al crédito hasta por un monto de 50,000 dólares para cubrir necesidades de recursos para el ciclo económico y ventas
NAFIN	Crédito PYME	Crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para las PYMES de acuerdo a sus posibilidades de garantía y de pago, que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo.
NAFIN	Proceso de mejora continua para PYMES	Orientado a capacitar a los empresarios sobre cómo implantar un proceso de mejora continua en sus empresas; información acerca de capital intelectual de la empresa, herramientas de calidad, proyectos de mejora, etc.
NAFIN	Programa de Garantías	Impulsa el crédito de las empresas dando garantía de recuperación de capital a los intermediarios financieros hasta por 3.26 millones de Udi's equivalente en pesos o dólares

Fuente: Elaboración propia en base a Secretaría de Economía (2009), BANCO MEXT (2009), NAFIN (2009)

## **5. PROGRAMAS DE APOYO A LAS PYMES EN MÉXICO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO**

La cooperación externa también está presente en México en este tipo de programas de apoyo a las PYMES. Éstos se realizan en alianza con entidades del gobierno mexicano y organismos, asociaciones o países alrededor de todo el mundo. En este punto nos concentraremos solamente en los programas de cooperación económica que apoyan a las PYMES ofrecidos por la Unión Europea, al ser el bloque económico de nuestro análisis.

A continuación se enlistarán algunos de los programas vigentes, además del *European Community Investment Partners* (ECIP), el cual vale la pena incluirlo por sus logros obtenidos.

### **ECIP (European Community Investment Partners)**

Fue creado en 1988 por la Comisión Europea (CE), siendo éste la primera herramienta de cooperación económica del bloque europeo. Fue un instrumento financiero que facilitaba la creación, inversión y desarrollo de empresas mixtas o Joint Ventures entre empresas de la UE y empresas de los países en vías de desarrollo de Asia, Latinoamérica y la región del mediterráneo, incorporándose tiempo después Sudáfrica. Su objetivo fue el de incentivar a las empresas para que conformaran Joint Ventures entre socios europeos y socios de los países beneficiados para que se estimularan los intercambios comerciales y las inversiones, se ejerciera una influencia positiva en el empleo y crecimiento económico y se aprovecharan las oportunidades del mercado interior.

ECIP fomentaba la formación de empresas mixtas en todas las etapas de su desarrollo a través de cinco facilidades de financiación, cada una de las cuales se destina a una fase diferente en la creación de dichas empresas. La asignación de fondos se hizo en función de la calidad de los candidatos y del impacto positivo que las inversiones propuestas por éstos pudieran tener en el desarrollo (Urrutia, 2006). La CE orientó este programa hacia las PYMES, de esta manera se daba preferencia a las solicitudes presentadas por este tipo de empresas, sin excluir a las de mayor tamaño. Las empresas multinacionales quedaron fuera de este programa.

El cuadro 7 nos muestra el número de proyectos aprobados hasta 1998 y su importe en Euros para cada una de las regiones beneficiadas. Latinoamérica es la segunda región en

importancia con el 32% de los proyectos aprobados y el 30% del total de los importes aprobados, lo cual refleja el alto valor de América Latina para el ECIP. Chile, China, Indonesia, India, Marruecos, México, Túnez y Sudáfrica representaron más del 50% de los proyectos de ECIP solicitados, aprobados y ejecutados entre 1988 y 1998, donde el sector de la manufactura y agricultura fueron los más favorecidos (Urrutia, 2006).

**CUADRO 7**

<b>Total de Aprobaciones por Regiones, 1988-1998</b>				
<b>Región</b>	<b>No. de Proyectos Aprobados</b>	<b>% de Proyectos Aprobados</b>	<b>Importe en Euros</b>	<b>% de los Importes Aprobados</b>
Asia	1,104	44	132,287,701	46
América Latina	819	32	86,709,712	30
Mediterráneo	509	20	55,347,894	19
Sudáfrica	61	2	9,920,808	4
Multirregional	41	2	2,000,989	1
Total	2,534	100	286,267,104	100
<b>Fuente: Urrutia, 2006</b>				

A través del cuadro 8, podemos darnos cuenta de que México se encuentra dentro de los países con mayores proyectos aprobados y ejecutados bajo el amparo de ECIP, todos éstos orientados a los sectores con mayor potencial de crecimiento y presencia de inversión europea, como agroindustria, automotriz, farmacéutica y construcción (Urrutia, 2006). México ocupó la posición número tres dentro de estos 16 países que abarcan el 80% de las Joint Ventures conformadas como resultado del programa ECIP.

ECIP, a través de las facilidades 2, 3 y 4, logró crear 353 Joint Ventures para el total de los países participantes, esto representó una inversión total de 1,870 millones de euros y 28,000 nuevos empleos (Urrutia, 2006).

Según la CE, éste programa demostró ser un instrumento efectivo de promoción de la cooperación económica; de desarrollo de cooperación industrial, científica y tecnológica; de fomento de la inversión; de mejora del intercambio de información; de promoción de asociaciones y de mejora del desempeño, modernización y elevación de las capacidades administrativas.

ECIP desapareció después del 31 de diciembre de 1999 por la reforma y simplificación de los servicios de la Comisión Europea.

**CUADRO 8**

<b>Estimaciones de Joint Ventures formadas como resultado de acciones del Programa ECIP. 1988-1996</b>				
<b>País</b>	<b>Facilidad 2</b>	<b>Facilidad 3</b>	<b>Facilidad 4</b>	<b>Total</b>
China	44	5	4	53
India	19	3	5	27
<b>México</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>16</b>
Indonesia	8	1	3	12
Vietnam	10	1	1	12
Malasia	10	1	1	12
Túnez	6	1	4	11
Sudáfrica	3	6	1	10
Marruecos	7	2	0	9
Chile	7	0	2	9
Argentina	3	4	1	8
Turquía	4	4	0	8
Brasil	3	2	2	7
Filipinas	4	0	2	6
Tailandia	2	2	0	4
Egipto	1	2	0	3
<b>TOTAL</b>	<b>140</b>	<b>40</b>	<b>27</b>	<b>207</b>
Expedientes 97-98	40	7	28	75
Total 16 países	180	47	55	282
Estimado para todos los países	225	59	69	353
<b>Fuente: Urrutia, 2006</b>				

**AL-INVEST (Programa de Encuentros Sectoriales entre Empresarios)**

Creado en 1994 por la CE como un programa piloto, debido a su éxito se instauró de manera formal en el año de 1995. Este programa ha sido dividido en 4 etapas: Al-Invest Fase I (1995-1999); Al-Invest Fase II (1999-2004); Al-Invest Fase III (2004-2007); Al-Invest Fase IV (2009-2012). Al-Invest es un programa de cooperación económica que se dirige específicamente a las PYMES. Su objetivo es apoyar la internacionalización y asociación de este tipo de empresas en la región de América Latina (AL) en colaboración con empresas europeas, para contribuir a la cohesión social de la región. Específicamente sus metas son (Urrutia, 2006; Cuesta, 2004):

- Contribuir a la internacionalización de la PYMES, incitando a las empresas europeas a invertir en la modernización tecnológica y de gestión de las empresas latinoamericanas.

- Busca el incremento de las inversiones europeas en AL, así como la intensificación de los intercambios comerciales entre las dos regiones.
- Reforzar las relaciones interregionales a través de la transferencia de tecnología y de los conocimientos técnicos europeos a las PYMES en Latinoamérica.
- Mantener una cooperación sostenible y de interés mutuo entre las empresas.
- Fomentar iniciativas de empresas privadas y fortalecer las relaciones entre agentes económicos e instituciones latinas y sus contrapartes europeas.
- Ofrece la oportunidad a las PYMES de convertirse en socios e incrementar su competitividad mediante una apertura recíproca de sus mercados.

El programa funciona a través de operadores económicos que deben pertenecer a las redes que la CE reconoce, como los Eurocentros<sup>47</sup> en AL y los Coopecos en la UE. Para pertenecer a estas redes es necesario ser una entidad que represente los intereses de empresas de una determinada región o sector económico, cámaras de comercio, asociaciones industriales, agencias de promoción de exportaciones, consultores privados, agencias de desarrollo regional, entre otros. Los operadores son los encargados de la organización de encuentros sectoriales para promover el acercamiento de ambas regiones. Los AL-PARTENARIADOS son otra modalidad de actuación del programa, éstos son encuentros multisectoriales de tres o hasta cinco sectores diferentes que atraen a cientos de empresas europeas y latinas.

Al-Invest se limitaba a la facilitación del contacto entre empresas a través de estos encuentros y del establecimiento de redes de agentes e instituciones. Sin embargo, en las últimas fases, se han ampliado sus actividades a apoyo institucional a los operadores económicos y formación y servicios de asistencia técnica a las PYMES que brindan un apoyo integral a las mismas (Urrutia, 2006; Comisión Europea, 2009). A través del programa se pueden generar acuerdos de distribución, empresas mixtas, transferencia de tecnología, intercambios de información, alianzas estratégicas, cooperación entre compañías, facilitación de contactos, formación de puentes que impulsan el comercio, la tecnología y la inversión, etc.

---

<sup>47</sup> De acuerdo con datos de BANCOMEXT hasta la fase III de Al- Invest operaban ocho Eurocentros en México: NAFIN (1995), Canacindra (1996), BANCOMEXT (1997), Tecnológico de Monterrey (2000), Canacindra San Luis Potosí (2005), COFOCE –Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior de Guanajuato- (2005), Canacindra Los Mochis (2005) y CODESIN –Consejo para el Desarrollo Económico de Sinaloa- (2005). (Rangel, 2005)

La participación financiera de la Comisión Europea es proporcional estrictamente por resultados concretos alcanzados por los operadores económicos. La contribución total de la CE al programa Al-Invest IV asciende a 50 millones de euros, que representa el 80% del costo total (Urrutia, 2006).

La fase IV de Al-Invest se llevará a cabo por tres instituciones de diferentes regiones de AL, cuyos proyectos seleccionados han recibido una contribución por parte de la CE. Asimismo, contarán con el apoyo de servicios horizontales que facilitarán una unidad de coordinación (Comisión Europea, 2009) (Ver cuadro 12).

Los resultados del programa desde su inicio hasta 2009, son: más de 1,000 proyectos en más de 25 sectores y más de 87,000 PYMES participando en Al-Invest (Comisión Europea, 2009).

**CUADRO 9**

<b>Fase IV de AL-INVEST (2009-2012)</b>					
<b>Líder del Consorcio</b>	<b>Título del Proyecto</b>	<b>Emplazamiento</b>	<b>Duración (meses)</b>	<b>Coste Total (Euros)</b>	<b>Contribución CE como % del coste total</b>
NAFIN Nacional Financiera SNC. México	"La internacionalización de las PYMES de Centroamérica, México y Cuba como motor del desarrollo socio-económico"	América Central, México y Cuba	48 meses	17,494,289 €	80%
CAINCO Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz. Bolivia	"Modelo de articulación institucional para la internacionalización de PYMES de la región andina"	Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú	36 meses	13,750,000 €	80%
CNI Confederacao Nacional da Indústria. Brasil	"Internacionalización y competitividad de las PYMES del Mercosur, Chile y Venezuela para un desarrollo sostenible"	Mercosur, Chile y Venezuela	48 meses	18,750,000 €	80%
<b>Fuente: Comisión Europea, 2009</b>					

### **ARIEL (Active Research in Europe and Latinamerican)**

ARIEL es uno de los instrumentos del programa Al-Invest que busca incrementar las relaciones comerciales entre las empresas de Latinoamérica y de la Unión Europea, apoyando proyectos individuales de cooperación. En el año de 1999 la CE autorizó la

puesta en marcha de este mecanismo en México bajo la fase de un programa piloto; a partir del año 2000 se aplicó de manera formal.

Este mecanismo de cooperación económica se utilizó principalmente en México, cuando los beneficiarios del programa Al-Invest requerían que sus empresas alcanzaran acuerdos concretos y bien definidos. Su técnica se basó en la prestación de servicios individualizados a las PYMES para identificar propuestas empresariales viables para su concreción en alianzas estratégicas entre empresas europeas y mexicanas (Cuesta, 2004). De esta manera, ARIEL ofrecía un servicio personalizado de búsqueda e identificación de empresas europeas con las que existía la posibilidad de conformar alianzas estratégicas y coinversiones, alejándose de los encuentros sectoriales y multisectoriales que ofrecía Al-Invest para poder otorgar una mayor atención a la empresa beneficiada.

Así, al mismo tiempo que promueve contactos entre empresas de ambas regiones, apoya en la consecución de negociaciones que pudieran establecerse entre los interesados, favoreciendo la internacionalización e integración de las empresas en distintas áreas, como: licencias, franquicias, patentes, marcas, comercialización, know-how, asistencia técnica, identificación de proveedores, subcontratación de procesos industriales, etc. ARIEL pretende además, 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 para optimizar los recursos asignados al proyecto (Cuesta, 2004).

### **PIAPYME (Programa Integral de Apoyo a las PYMES)<sup>48</sup>**

A diferencia de los tres programas anteriores, que incluían como beneficiarios a todas las empresas de América Latina, el programa PIAPYME está dirigido exclusivamente para las PYMES de México.

Este programa es un esfuerzo conjunto del Gobierno Mexicano, a través de la Secretaría de Economía, y la Comisión Europea para fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre las dos partes, para lo cual cada uno aporta 12 millones de Euros durante la vigencia de la primera etapa que abarca del año 2004 hasta el año 2007

---

<sup>48</sup> En esta sección describiremos brevemente el funcionamiento de PIAPYME. Será en el capítulo 4 donde retomemos este programa para una descripción más detallada.

(Contacto PYME, 2009). El PIAPYME lleva a cabo proyectos bajo estrategias sectoriales, diagnósticos empresariales, mejoras a los procesos productivos, adaptación y adecuación de productos, fortalecimiento a operadores, alianzas tecnológicas e internacionalización.

## CONCLUSIONES PRELIMINARES

Dentro de este capítulo expusimos la relevancia económica que representan las MIPYMES para México y también se destacaron las debilidades que éstas presentan y la necesidad de ser apoyadas.

Las MIPYMES son grandes generadoras de empleo, promueven la integración y desarrollo regional, abastecen a las grandes empresas, desarrollan capital humano y aportan al valor agregado del país. No se debe permitir que sean agentes marginales en la dinámica económica del país, y más allá de reconocerlas como sustanciales para el desarrollo nacional, se debe actuar a favor de su progreso.

A partir de la apertura comercial ha sido más difícil para las MIPYMES permanecer y desarrollarse. La competencia exterior requiere mayor capacidad competitiva, mejores procesos de producción, estándares de calidad más rigurosos, personal capacitado y calificado. Además, los consumidores se han vuelto más exigentes y estas empresas deben lograr cumplir con sus expectativas. El entorno económico nacional y mundial ha segregado y sentenciado a muchas empresas de este tipo. Son las grandes empresas y las empresas extranjeras las que cuentan con los recursos y capacidades para sobrevivir y absorber los beneficios. Ante esto es indispensable fomentar y fortalecer su crecimiento y competitividad. Para lograrlo es importante que éstas cuenten con el apoyo del gobierno y otras instituciones y que tengan acceso al financiamiento.

Respecto esta última herramienta de apoyo, logramos ver a través del capítulo que fueron los proveedores la principal fuente de financiamiento y que esta característica se acentuó en nuestro periodo de estudio (1998-2008). Mientras que el financiamiento proveniente del sector bancario (comercial, de desarrollo y extranjero), que se supone debería ser la fuente principal en una economía como la nuestra, ocupó el segundo lugar en importancia mostrando una tendencia a la baja. Otra característica del sector bancario es que presta en mayor medida a las grandes empresas en comparación con las PYMES. Tomando específicamente lo relacionado al crédito bancario, pudimos darnos cuenta que las PYMES mostraron los porcentajes más elevados en cuanto a la no utilización del crédito bancario como opción de financiamiento debido a las altas tasas de interés, a la negativa de la banca y rechazo de solicitudes, sin embargo, muestran gran disposición por demandar créditos bancarios en el corto plazo. A través de este análisis nos percatamos que el sector

bancario no está representando el papel principal de prestamista y que además se ve más interesado en apoyar y financiar a las empresas de mayor tamaño. Adicionalmente, sus altas tasas de interés y el rechazo de solicitudes se convierten en una traba para la consecución de créditos por parte de las PYMES que muestran intención de obtenerlos.

Las PYMES se enfrentan a la problemática de no poder acceder a los financiamientos. Por lo tanto, es necesaria la implementación de programas dirigidos a las empresas de menor tamaño, tomando en cuenta sus especificidades y apoyando diversos aspectos además del financiamiento, como asesoría, capacitación, asistencia técnica, transferencia de tecnología, formación de recursos humanos, apoyo en infraestructura, entre otros.

El financiamiento y otro tipo de herramientas de apoyo se pueden dar a través de la gran gama de programas destinados a las PYMES en México. Pero lo más importante de estos programas no es solo su establecimiento, sino su continuidad y que éstos se adapten a las necesidades, especificidades y limitaciones de las PYMES dejando atrás las trabas y el difícil acceso a éstos.

Dentro de esta gran diversidad de programas existe una pequeña porción que se dedica a impulsar y apoyar a las PYMES para insertarse en la dinámica mundial del comercio. Entendemos que son pocos los programas que apoyan este objetivo, cuando el grado de vinculación con el exterior de las PYMES es casi nulo por las características que presentan, no obstante, es de suma importancia comenzar a fomentar la participación de estas empresas con el exterior, brindándoles herramientas para estimular y mejorar su competitividad y así poder acceder y competir en otros mercados además del nacional.

Algunos de estos programas están insertos dentro de la cooperación que ofrecen organismos internacionales o países. Para el caso de México, encontramos que gracias a la asociación que conforma con el bloque europeo se han impulsado programas de este estilo, como el PIAPYME.

Pero todo este universo de programas presenta un grave problema: su falta de difusión. Muchas PYMES desconocen este tipo de apoyos por la falta de información sobre los mismos. Es preciso que los programas de apoyo no resulten desconocidos para las empresas. Hay cifras alarmantes que nos dicen que más del 80% de las empresas ignoran su existencia. Su difusión debe ser una tarea vital. Es indispensable que las PYMES tengan

acceso a la información de todos los programas vigentes, esta información debe ser clara, concisa y accesible. El gobierno y las demás dependencias responsables de gestionar los programas tienen la responsabilidad de dar una mayor y amplia difusión de los mismos. Pero también las empresas deben hacer el esfuerzo de mantenerse al tanto y tratar de estar informadas. La labor debe contar con la participación de las ambas partes.

## **CAPÍTULO 4. COOPERACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL SECTOR DE LAS PYMES. ESTUDIO DE CASO DEL PIAPYME.**

El tema de la cooperación internacional se presenta cada vez de manera más creciente dentro de la política exterior de la mayoría de las naciones. A nivel mundial existen diversos organismos, agencias y foros dedicados a esta cuestión, como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) o el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Nuestro país también incluye esta temática dentro de los tratados o asociaciones que conforma con terceros países, tal es el caso del Acuerdo Global instituido entre México y la UE. Dentro de este acuerdo se enmarcan diversas áreas cooperativas donde irá dirigida la ayuda mutua entre los socios, como la cooperación económica.

Este último capítulo dividido en 3 secciones tiene como objetivo presentar y estudiar al Programa Integral de Apoyo a las pequeñas y medianas empresas -PIAPYME-. Este programa es parte de las acciones cooperativas en materia económica entre México y la Unión Europea. Por lo tanto, en la primera sección se describirá el significado del término de cooperación económica y su objetivo de potenciar el comercio entre las partes contratantes.

La segunda sección titulada *La Cooperación Bilateral entre México y la Unión Europea* se divide a su vez en 3 puntos. El primero aborda el papel de la UE como el máximo donante de cooperación a nivel mundial y explica de manera breve las funciones de su agencia de cooperación, la EuropeAid. El siguiente punto centra su estudio en la cooperación de la comunidad europea con México, remontándose a la suscripción de otros acuerdos, además del Acuerdo Global, donde se hacían presentes los aspectos de la cooperación al desarrollo y la cooperación económica. Este último tipo de cooperación representó la mayor parte de la cooperación hecha por el bloque europeo hacia nuestra nación. El tercer punto analiza la importancia de la cooperación bilateral entre ambos socios, destacando el papel creciente que México tiene en la escena mundial y nacional en sus relaciones de cooperación y la urgente necesidad de crear una agencia de cooperación que gestione y controle todas las acciones cooperativas. También, se recalca la exclusiva atención que México da al aspecto comercial del acuerdo, descuidando los otros dos pilares

que lo conforman, cooperación y diálogo político, exponiéndose, por lo tanto, a una decepción en los resultados.

La tercera sección se enfoca en el tema de la cooperación económica entre México y la UE. Esta fragmentado en 3 puntos. La primera enuncia la importancia de la cooperación económica e interempresarial, argumentando que la cooperación orientada a las PYMES ofrece posibilidades de incremento y diversificación comercial a través del acercamiento y colaboración entre ambos bloques. De esta manera se busca insertar a las PYMES en la dinámica comercial y en los beneficios del TLCUEM. La siguiente sección describe el programa PROTLCUEM, cuyo objetivo es el de facilitar la aplicación de la zona de libre comercio y fortalecer la cooperación. También incluye la descripción de los Eurocentros, oficinas de cooperación establecidas en México que ofrecen las herramientas para apoyar la competitividad e internacionalización de las PYMES así como gestionar las acciones del programa AI-Invest. La última sección enmarca las funciones del PIAPYME y nos ofrece información general de este programa: ¿Cómo se estructura? ¿Cómo funciona? ¿Qué duración tiene? ¿Cuál es su presupuesto? ¿Qué requisitos se deben cumplir para acceder al programa? También da detalle del papel que juegan las PYMES y los Operadores, los principales beneficiarios de este programa, el procedimiento de participación que deben seguir y los servicios ofrecidos por dicho programa.

## ***1. LA COOPERACIÓN ECONÓMICA***

De manera general, el término *cooperación* se entiende como la colaboración que se establece entre dos o más agentes para alcanzar un objetivo compartido. Dependiendo del tipo de relaciones que se establezcan, de la situación interna de los países y del tipo de agentes que las lleven a cabo, se desprenden otros términos más específicos de cooperación, como:

- cooperación al desarrollo<sup>49</sup>,
- cooperación financiera,
- cooperación militar,

---

<sup>49</sup> La cooperación al desarrollo es tal vez la ayuda más común que un país desarrollado aporta a un país en desarrollo como respuesta real ante sus problemas económicos, políticos, sociales, ambientales, etc., que estas naciones enfrentan día a día. El fin principal de ésta cooperación es la erradicación de la pobreza, el desempleo y la exclusión social.

- cooperación científica y tecnológica,
- cooperación no gubernamental,
- cooperación técnica,
- cooperación regional,
- cooperación económica.

Es este último término el que nos ocupa. La cooperación económica tiene el fin de generar un potencial comercial, dando prioridad a la participación del sector privado como detonante del crecimiento económico y del progreso social, con la intención de fortalecer al sector productivo. Esta cooperación se ha estado incorporando de manera creciente en las relaciones económicas entre los países, apoyando el rol activo que éstos asumen en la promoción comercial y apertura de mercados (Urrutia, 2006; MIDEPLAN, 2005).

Algunos ámbitos de consideración para la cooperación económica son (Cuesta, 2004:6):

- a. Ayuda directa a las empresas para mejorar su eficiencia y competitividad, a través de actividades de formación en el ámbito de gestión, diseño y control de procesos productivos, planificación energética y control de costos.
- b. Transferencia de Know-how, abarcando todos los aspectos que puedan hacer uso más eficiente del potencial científico y tecnológico existente tanto en el país donante como en el receptor.
- c. Apoyo institucional en el país receptor para conseguir un marco legislativo y reglamentario más propicio a la creación de la riqueza a través del tejido empresarial.
- d. Apoyo técnico e institucional a procesos de reforma económica y de privatización tendientes a otorgar un mayor protagonismo al sector privado en la actividad económica.
- e. Apoyo financiero e institucional a proyectos de inversión y a la creación de empresas conjuntas (Joint Ventures) con participación de empresas del país donante y receptor.
- f. Acciones de promoción comercial para favorecer el acceso a mercados y la detección de oportunidades de negocio entre las empresas del país donante y receptor. Entre éstas cabe mencionar los encuentros empresariales, la celebración de

ferias comerciales y giras empresariales, y el apoyo a las Cámaras de Comercio y a las asociaciones de exportadores.

Este tipo de cooperación que centra su atención en el sector privado persigue, principalmente, objetivos económicos (facilitación y aumento del comercio y las inversiones, mejora del tejido empresarial, incremento de la capacidad de competencia en los mercados) que involucran beneficios y costos compartidos entre las partes involucradas. Pero es importante que estos beneficios no permanezcan solamente dentro del sector que lleva a cabo la cooperación, sino que se extiendan al resto de la economía. Es decir, la cooperación económica debe ser un instrumento que genere incrementos comerciales y de inversión, que se traduzcan en crecimiento económico, formación de nuevos y mejores empleos y en el aumento del nivel de vida de la población de las partes contratantes<sup>50</sup>.

En el caso de la cooperación económica entre México y la UE, su principal objetivo es facilitar el funcionamiento del TLCUEM, fomentar el comercio y la inversión y potenciar el establecimiento de alianzas entre agentes económicos europeos y mexicanos (PYMES), a través de proyectos de asistencia técnica, financiamiento, transferencia de tecnología, creación de alianzas estratégicas, etc.

## ***2. LA COOPERACIÓN BILATERAL ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA***

### ***2.1 La Unión Europea como principal benefactor de la Cooperación en el Mundo.***

En la aspiración de la UE de convertirse y asumir un papel de líder en el nuevo orden internacional, en lo referente a su política exterior, este bloque se ha convertido en el máximo donante de ayuda a nivel global, asumiendo de esta forma una ambiciosa responsabilidad ante la sociedad internacional. El artículo 177 del Tratado Constitutivo que establece la Comunidad Europea, enmarca los principios generales de cooperación del bloque comunitario: favorecer el desarrollo económico y social duradero de los países en desarrollo; la inserción paulatina y progresiva de dichos países en la economía mundial; la lucha contra la pobreza; el desarrollo y la consolidación de la democracia y el Estado de

---

<sup>50</sup> “La cooperación económica involucra vertientes como la comercial y la financiera, pero no debe ser entendida como una simple relación de intercambio de artículos, compra venta de servicios o movimientos de capital entre países. Los aspectos comercial y financiero pueden formar una cooperación internacional para el desarrollo, si la colaboración persigue un objetivo común: contribuir al desarrollo socioeconómico de la parte receptora” (Cuesta, 2004:12).

derecho; el respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales (Comisión Europea, 2009).<sup>51</sup>

La finalidad primordial de la cooperación europea es la reducción de la pobreza, con la meta a largo plazo de erradicarla. Para poder cumplir con todos sus objetivos cooperativos, la UE, a través de su oficina de cooperación, llamada EuropeAid, gestiona los programas de ayuda que implementa. Esta institución pretende garantizar que la asistencia alcance a todas las regiones del mundo y maneja los recursos que son proporcionados por el presupuesto de la UE y por el Fondo Europeo de Desarrollo (FED).

EuropeAid busca el desarrollo socioeconómico de los países a través de la cooperación bilateral y multilateral. Su objetivo global es proporcionar una ayuda exterior más eficaz, garantizando que sus programas se apliquen en todo el mundo de manera coherente, complementaria y coordinada, trabajando en estrecho contacto con la sociedad civil, las organizaciones internacionales y los gobiernos de los Estados miembros de la UE (Comisión Europea, 2009).

La ayuda que esta agencia ofrece la canaliza a través de (Comisión Europea, 2009):

- enfoques regionales, donde trabaja conjuntamente con organismos regionales como ASEAN (Asociación de Naciones del Asia Sudoriental) o el MERCOSUR (Mercado Común del Sur);
- país por país, donde la ayuda se establece en los “Informes Estratégicos Nacionales” para cada uno de los países beneficiados;
- programas de ámbito mundial, donde se gestionan medidas de alcance global como el Instrumento Europeo para la Democracia y los Derechos Humanos (IEDDR) y diversos programas en medio ambiente, seguridad nuclear, cuestiones de género, seguridad alimentaria, etc.

Las regiones que la UE incluye dentro de su ayuda son: África, Asia, El Caribe y Pacífico, América Latina, Oriente Medio y vecinos del sur y el este de la UE. Los temas que abarca suman un total de 29, entre los que destacan: democracia, educación, seguridad, ayuda macroeconómica, hambre, migración, pobreza, justicia, derechos humanos, cambio climático, micro financiación, infraestructuras y transportes. Sin embargo, dentro de esta

---

<sup>51</sup> “Su misión incluye un proyecto político externo que pretende exportar, entre otra cosas, su modelo de crecimiento económico solidario y sostenible, donde... la inversión en la persona y la responsabilidad social son tan importantes como el rendimiento de la empresa” (Urrutia, 2006:475).

ayuda se encuentran prioridades para la UE, como la situación de los países menos desarrollados y la de los países con menor ingreso per cápita, seguida de los países con un nivel de ingreso medio. Pero también encontramos preferencias geográficas, donde la UE otorga ventajas a aquellos países con los que ha establecido acuerdos. La Comunidad Europea reconoce en orden de importancia los siguientes conjuntos de acuerdos (Cuesta, 2004:34-35):

1. “Acuerdos de asociación, en el que se incluyen en primer lugar a los países ACP (África, Caribe y Pacífico)
2. Los acuerdos Mediterráneos de cooperación económica y comercial
3. Acuerdos con perspectivas a una futura adhesión a la UE
4. Acuerdos Europeos, celebrados con los países de la Europa Central y Oriental (PECO)
5. Acuerdos con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)
6. Otro grupo de acuerdos con carácter no privilegiado, que permite a la UE mantener relaciones con el resto de terceros países, especialmente pertenecientes al área de Asia y América Latina.”

A través de esta listado nos percatamos que Latinoamérica ocupa los últimos lugares en el orden de prioridades de la política exterior de ayuda de la UE. Y dentro de la cooperación a esta región, México ha ido perdiendo importancia viéndose superado por países como Brasil y Argentina<sup>52</sup>.

En América Latina, EuropeAid ha implementado ciertos programas para gestionar y formalizar la ayuda brindada, algunos de ellos como ECIP, Al-Invest, ARIEL y PIAPYME, ya han sido abordados en este trabajo, refiriéndose específicamente a la cooperación económica. Pero existen otros instrumentos que cubren otras áreas, como (EuropeAid, 2009):

- **ALFA** (América Latina – Formación Académica); se dedica al desarrollo y mejora de la Educación Superior, intensificando una asociación sistemática y duradera

---

<sup>52</sup> “La UE es el principal donante de ayuda para el MERCOSUR (integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Entre 2000 y 2006 la financiación comunitaria para la cooperación regional y bilateral ascendió a casi 250 millones de euros, repartidos de la siguiente manera: 48 millones de euros para proyectos MERCOSUR, 65.7 millones para Argentina, 64 millones para Brasil, 51.7 millones para Paraguay y 18.6 millones para Uruguay” (Guía sobre la cooperación UE-América Latina, recuperado el 3 de marzo de 2011)

entre instituciones de enseñanza superior de AL y la UE contribuyendo al desarrollo económico y social de AL.

- **ALβAN**; concede becas en Europa para licenciados, postgraduados y profesionales de AL, incrementando sus oportunidades de educación y de formación de calidad.
- **@LIS**; es un programa de cooperación regional en el ámbito de la sociedad de la información y de las comunicaciones. El programa también trata la coordinación en los ámbitos reguladores y políticos, así como de la normalización, redes de participantes en el programa e interconexión de redes de investigación.
- **URBAL** (América Latina – Programa Urbano); su objetivo es la creación de lazos entre entidades locales europeas y latinas por medio de la adquisición y ejecución de mejores prácticas en el ámbito de las políticas urbanas.
- **EURO-SOLAR**; su objetivo es reducir la pobreza, permitiendo a las comunidades rurales alejadas, carentes de energía eléctrica, acceder a una fuente de energía eléctrica generada a partir de energías renovables.
- **EUROSOCIAL**; promueve reformas y la mejora de políticas públicas para incrementar el grado de cohesión social de los países latinoamericanos. El programa considera que los conductores principales de esta cohesión deben ser: la educación, salud, administración de la justicia, impuestos y empleo.

Dentro de la región latinoamericana, la UE ha ido definiendo distintos esquemas de cooperación con sus respectivas prioridades de actuación.

En 1992 de acuerdo al “Reglamento del Consejo de la Comunidad Económica Europea nº 443/92, relativo a la ayuda financiera y técnica y a la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia, las prioridades de actuación en estas regiones fueron el refuerzo del marco de cooperación, la promoción del desarrollo sostenible y de la estabilidad económica, social y democrática a través del diálogo institucional y de la cooperación económica y financiera” (IEN 2002-2006, año desconocido:2).

En la cumbre de Jefes de Estado de la UE y América Latina, llevada a cabo en Río de Janeiro, Brasil, en 1999, las líneas cooperativas fueron el Estado de Derecho y los derechos humanos, el apoyo a las políticas sociales y la integración en la economía

internacional. Durante la segunda cumbre en el año 2002 las tendencias fueron: derechos humanos, sociedad de la información e igualdad social (IEN 2002-2006).

## ***2.2 La Cooperación de la Unión Europea con México***

La Cooperación es uno de los pilares que ha marcado el inicio y la profundización de las relaciones bilaterales entre el bloque europeo y México. Alrededor de la década de los setenta, la Europa Comunitaria estableció una serie de acuerdos denominados de “primera generación” con los países latinoamericanos de mayor potencial económico en ese momento, incluido México. A través de estos acuerdos, el bloque europeo intentaba mejorar su posición comercial en Latinoamérica. Sin embargo, sólo se logró un tibio acercamiento entre ambas regiones. Fue el año de 1975 cuando México y la Comunidad Europea firmaron el Acuerdo de Comercio y Cooperación.

El siguiente paso fue la suscripción del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y el bloque europeo en el año 1991<sup>53</sup>, que sustituía a su predecesor. Éste se inserta dentro de los llamados acuerdos de “tercera generación” que se caracterizaban por la inclusión de una cláusula democrática, la cual México rechazó; el establecimiento de una cláusula evolutiva para ampliar de común acuerdo otros niveles de cooperación; la aplicación del trato de nación más favorecida; la diversificación de los ámbitos e instrumentos de cooperación; el creciente protagonismo al sector privado; entre otros aspectos.

Bajo este contexto, la cooperación europea hacia AL comenzó a darse con base a dos ejes: cooperación al desarrollo a países menos avanzados y cooperación económica y comercial con los países de mayor potencial de crecimiento (Urrutia, 2006).

En México, a raíz del acuerdo de 1991 se experimentó un “auge de las acciones de cooperación. Los recursos fueron aumentando gradualmente, aunque el país no fuera prioritario para la cooperación comunitaria. La cooperación económica representó la mayor parte de toda la cooperación con el 69%, siendo la promoción comercial el rubro principal” (Urrutia, 2006:279). De esta manera, nuestro país se colocaba en el eje de los países con mayor capacidad de crecimiento, donde la cooperación económica se incrementó, además de incluir disposiciones de fomento a las PYMES. Al mismo tiempo, a través de este

---

<sup>53</sup> Para más información de estos Acuerdos (1975, 1991), revisar el apartado 2.1 del capítulo 2 de esta Tesis.

acuerdo y los demás de su tipo, se instauraron programas cooperativos de fomento a la inversión y al intercambio comercial, como ECIP y Al-Invest; y otros más en diferentes áreas, como ALFA y URB-AL, de los que ya se ha hablado.<sup>54</sup>

Posteriormente, la UE aplicó políticas diferenciadas para cada país o conjunto de países en función de los intereses recíprocos y de las potencialidades específicas. De esta manera surgieron los acuerdos de “cuarta generación”. Se caracterizan por instituir tres pilares: un diálogo político institucionalizado; una liberalización progresiva y recíproca del comercio y la inversión; y una estrategia de cooperación. Además de incluir necesariamente la cláusula democrática, sin excepciones.

México estableció el suyo en 1997, el llamado Acuerdo Global. Bajo su sello se establecieron 29 ámbitos de cooperación, donde una parte de éstos se agruparon en cuatro vertientes dentro del Informe Estratégico Nacional (IEN) 2002-2006 y en tres vertientes en el IEN 2007-2013, para establecer compromisos y llevarlos a cabo.

De manera general, podemos destacar que las relaciones cooperativas entre México y la UE se enfocan a la cooperación económica, ya que la mayor parte de los fondos destinados y las actividades realizadas bajo este ámbito corresponden a este tipo de cooperación. Actualmente, esta tendencia se mantiene, debido a que México es considerado por la UE como un país en desarrollo con capacidad y potencial de crecimiento, por lo que la cooperación brindada se orienta a los aspectos económicos y comerciales.

Pero hay que mencionar que esta cooperación es la que la UE destina a México a través de la Comisión Europea. Sin embargo, no es la única ayuda que México recibe, ya que los Estados miembros de la UE también apoyan de manera paralela. Su cooperación está enfocada a los aspectos medioambientales y de desarrollo social, así como a la cooperación científica y académica. Este tipo de cooperación bilateral no es tan relevante, debido a que los países de la UE decidieron reducir su apoyo al no considerar a México un país prioritario para la cooperación al desarrollo, ya que, en comparación con otras naciones latinoamericanas, México cuenta con mayor grado de desarrollo económico. Su

---

<sup>54</sup> “La cooperación económica desarrollada entre 1991 y 1995 constituyó uno de los lazos más sólidos logrados con el acuerdo de tercera generación... cuyo principal rubro fue la promoción comercial a través de varios tipos de actividades como encuentros empresariales. México fue el principal beneficiario de los fondos de cooperación económica de la región (Latinoamérica), sin embargo se descuidaron las acciones en otros ámbitos de cooperación previstos tales como la reforma del Estado, la educación, el medio ambiente, la lucha contra la pobreza y el desarrollo social” (Urrutia, 2006: 281).

adhesión a la OCDE influyó también en esta decisión. Los principales países cooperantes son Alemania, España, Francia e Italia. Muchas veces su cooperación es a través de Organizaciones no Gubernamentales (ONGs).

### *Informe Estratégico Nacional 2002-2006*

Los Informes Estratégicos Nacionales son aquellos documentos que recopilan diversos indicadores y datos del país asociado para enmarcar las posibilidades de actuación en función de las prioridades de ambas partes. Su principal función es la de definir los sectores y actividades primordiales de cooperación donde las autoridades del país en cuestión y la Comisión Europea pueden establecer acciones conjuntas haciendo un uso eficiente de los recursos disponibles.

El IEN 2002-2006 enuncia que “el objetivo general de las relaciones de cooperación entre la Comisión Europea y México es apoyar la ejecución del Acuerdo Global en todas sus dimensiones” (IEN 2002-2006, año desconocido: 22). También señala que la UE apoyará el esfuerzo del gobierno mexicano de incrementar el nivel de vida de su población, ayudará a prevenir la exclusión, fortalecerá los vínculos económicos para aumentar su presencia en México y para que México lo haga en Europa e impulsará la cooperación científica y tecnológica como instrumento de desarrollo económico para el incremento de la competitividad de las empresas mexicanas. (IEN 2002-2006, año desconocido)

El documento se divide en siete capítulos, los cuales abordan los siguientes temas<sup>55</sup>:

- 1) Los objetivos de cooperación de la UE
- 2) Los programas interior y exterior de México
- 3) Análisis de la situación interna de México
- 4) La cooperación hacia México por parte de la UE en el pasado y en la actualidad
- 5) Objetivos generales de la cooperación y los ámbitos de actuación prioritaria
- 6) Presentación del Programa Indicativo
- 7) Anexo

Una de las características de la actual cooperación de la UE con México es que ha logrado agrupar los diferentes ámbitos cooperativos en áreas primordiales para ambos

---

<sup>55</sup> Nos enfocaremos en el estudio de los puntos 5 y 6 de este IEN, al ser los más importantes dentro de nuestro análisis, además de que algunos de estos puntos ya han sido tocados a lo largo del presente trabajo y otros no representan gran relevancia para los fines de esta Tesis.

socios. A través de esta agrupación, la UE logra atender grandes proyectos, brindándoles la atención y la continuidad necesaria. En el pasado, el bloque europeo atendía muchos proyectos, fueran o no de gran relevancia, sin concentrarse en aquellos que necesitaban mayor atención.

El IEN 2002-2006, a través del programa indicativo, refleja las cuatro áreas de actuación prioritarias, su objetivo global, su ámbito de intervención y su línea presupuestaria:

1. Desarrollo social y reducción de las desigualdades

Objetivo: El desarrollo económico y social de las regiones más pobres del país. Esta área se encarga de atender a los grupos menos favorecidos en México, en especial a la población indígena.

Se intervendrá en 30 micro-regiones del sur del país que necesitan atención urgente. Los apoyos estarán destinados a la creación de empleos; el impulso en la educación y la formación profesional; el suministro de servicios médicos, agua, energía, vivienda e infraestructura y el incremento de la capacidad productiva de estos grupos vulnerables<sup>56</sup>. Como parte del desarrollo social del país la conservación del medio ambiente entra en este eje.

2. Crecimiento y apoyo económico a las reformas y a la competitividad económica

Objetivo: Facilitar el TLCUEM, incentivar el comercio y la inversión y apoyar el establecimiento de alianzas entre operadores económicos europeos y mexicanos. Esto se logrará a través de regular, de manera más efectiva, el control aduanero que en ocasiones obstaculiza los flujos comerciales, de velar por el cumplimiento de las disposiciones legales del etiquetado en México y de mejorar la asistencia en las medidas sanitarias, en los derechos de propiedad intelectual y perfeccionar el intercambio de información. En cuanto al incremento de los flujos de inversión y comercio, el apoyo a las PYMES es fundamental, ya que éstas serán impulsoras de la liberalización y diversificación económica. Con asistencia técnica y transferencia de tecnología, estas empresas podrán incrementar su competitividad para penetrar en mercados internacionales. Las alianzas estratégicas y la cooperación empresarial

---

<sup>56</sup> “La Comisión Europea opina que es necesario complementar al gobierno mexicano en sus esfuerzos y programas de apoyo a los grupos desfavorecidos,... para que también puedan beneficiarse de las oportunidades abiertas por el Acuerdo Global” (IEN 2002-2006, año desconocido: 23).

en sectores clave, como turismo, tecnologías de la información, medio ambiente y telecomunicaciones también apoyarán esta misión.

### 3. Cooperación científica y técnica

Objetivo: El impulso y mejoramiento de los sistemas educativos y la internacionalización del conocimiento.

Es esencial para cualquier nación en esta sociedad del conocimiento brindar apoyo a la educación. Es por eso que a través de este ámbito se pretende fomentar la investigación y la enseñanza como apoyo al desarrollo y crecimiento del país. Algunas acciones en esta materia son el intercambio de científicos mexicanos y europeos así como su participación en distintos programas de investigación para lograr la transferencia de conocimientos entre regiones.

### 4. Consolidación del Estado de Derecho y del apoyo institucional

Objetivo: Protección de los derechos humanos, mayor confianza en las autoridades públicas y consolidación del Estado de Derecho.

A través del diálogo político, del intercambio de experiencias con otros países, de reformas al sistema judicial y del apoyo al gobierno mexicano y a sus instituciones, se pretende que se fortalezcan las instituciones democráticas, se consolide el Estado de Derecho y se resguarden los derechos humanos.

El monto asignado por la CE en el periodo 2002-2006 fue de 56.2 millones de euros (M€) y se desglosa de la siguiente manera:

**CUADRO 1**

<b>PROGRAMA DE TRABAJO</b>		
<b>Año</b>	<b>Ámbito de Actividad</b>	<b>Importe (indicativo)</b>
2002	Consolidación del Estado de Derecho: reforma del sistema judicial	4 M€
2002	Desarrollo social y reducción de las desigualdades	15 M€
2003	Crecimiento económico y apoyo a las reformas económicas-competitividad:	20 M€
	- Apoyo a microempresas y las pequeñas y medianas empresas	12 M€
	- Facilitación de la zona de libre comercio UE-México	8 M€
2005	Investigación científica y técnica	10 M€
<b>TOTAL</b>		<b>49 M€*</b>

Fuente: IEN 2002-2006

\* Los restantes 7.2 M€ se concedieron a cuestiones de interés secundario

El Instituto Mexicano de Cooperación Internacional (IMEXCI<sup>57</sup>), es el organismo encargado de apoyar estos fondos de la CE. Sin embargo, se espera que ONGs, organismos públicos, ministerios u otras instituciones sean partícipes y cooperen en cualquiera de estos ejes.

Asimismo es importante señalar que aquellos actores que sean beneficiarios de la cooperación deben aportar de manera monetaria o en especie una parte del total del proyecto para su realización, es decir, se trabaja bajo el esquema de cofinanciamiento.

### *Informe Estratégico Nacional 2007-2013*

Este documento enmarca la estrategia de cooperación para este periodo en dos bloques principales:

- Dirigirá su ayuda a los grandes problemas estructurales que México presenta, como la falta de cohesión social y de competitividad, especialmente en las PYMES. Con programas específicos, diálogos políticos y otras acciones se tratará de abordar esta problemática.
- Un segundo grupo de actividades se orientará a apoyar los principales temas de interés común entre las partes, como el fortalecimiento de la zona de libre comercio y la profundización de los vínculos educativos y culturales con el objetivo de extender la presencia europea en México y viceversa (Country Strategy Paper 2007-2013, 2007).

Bajo estas dos premisas, el IEN 2007-2013 divide de manera más puntual la ayuda cooperativa en tres sectores estratégicos:

1. La cohesión social y el apoyo al diálogo sobre políticas afines (reducción de la pobreza, inequidad y exclusión)
2. Economía sustentable y competitividad
3. Educación y cultura

---

<sup>57</sup> Anunciado como uno de los eventos de mayor envergadura en la institucionalidad de la cooperación mexicana, se creó en 1998 el IMEXCI, donde fueron concentradas las 4 unidades administrativas encargadas de los diferentes temas de la cooperación en la SRE: la Dirección General de Cooperación Técnica y Científica; la de Cooperación Educativa y Cultural; de Organismos de Cooperación Económica y de Desarrollo; y para la Cooperación con Centroamérica y el Caribe. El IMEXCI buscó consolidar un sistema articulado de cooperación internacional. Sin embargo, de acuerdo al Reglamento Interior de la SRE, se derogaron las facultades del Instituto y las direcciones generales que lo integraban fueron reubicadas en la estructura concentrada de la Cancillería (Dirección General de Cooperación Técnica y Científica, recuperado el 8 de febrero de 2010).

El objetivo principal de la cooperación brindada por la UE en este lapso es el de apoyar a México para completar su transición hacia un nivel superior de desarrollo que combine el crecimiento económico sustentable, la formación de una sociedad más equitativa, la integración de nuestro país en el mercado mundial y los avances sustanciales en su proceso democrático. Adicionalmente, la cooperación se considera como un instrumento necesario para establecer una fuerte asociación entre la UE y México (Country Strategy Paper 2007-2013, 2007).

El IEN 2007- 2013 se divide en 7 capítulos:

- 1) Objetivos de cooperación de la Comisión Europea
- 2) Análisis de la situación política, económica, social y ambiental y desafíos en el mediano plazo
- 3) Agenda nacional
- 4) Cooperación internacional y de la Comisión Europea con México, coordinación y coherencia
- 5) Estrategia de respuesta de la Comisión Europea (2007-2013)
- 6) Presentación del programa indicativo nacional
- 7) Anexo

El Programa Indicativo Nacional designó un financiamiento de 55 millones de euros durante el periodo 2007-2013. México financiará en partes iguales todas las actividades de este programa que se divide de la siguiente forma:

**CUADRO 2**

<b>PROGRAMA DE TRABAJO 2007-2013</b>							
Sector Prioritario	Objetivo Principal	2007	2008	2009	2010	2011-13	Total
Cohesión Social	Apoyar la labor de México para mejorar la cohesión social del país	5%		15%		20%	<b>40%</b>
Economía Sustentable y Competitividad	Facilitar el TLCUEM; fomentar el comercio, la inversión y el establecimiento de alianzas entre agentes económicos de ambas partes tomando en cuenta los impactos sociales y en el medio ambiente		5%		15%	15%	<b>35%</b>
Educación y Cultura	Difundir, promover y mejorar la educación superior y la cultura, así como fomentar los vínculos entre ambas partes en este campo	10%	2%	2%	2%	9%	<b>25%</b>
<b>Total</b>		<b>15%</b>	<b>7%</b>	<b>17%</b>	<b>17%</b>	<b>44%</b>	<b>100%</b>

Fuente: IEN 2007-20013

El apoyo a las PYMES está presente nuevamente en este IEN dentro de los ámbitos de intervención del área de economía sustentable y competitividad. Sin embargo, no se hace referencia en ningún apartado al PIAPYME, no se dice si seguirá vigente, tampoco se habla de los resultados o el impacto que éste tuvo, sólo se menciona al programa Al-Invest como un instrumento importante de cooperación a las PYMES.

### **3. LA COOPERACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA**

#### **3.1 Importancia de la Cooperación Económica e Interempresarial en las PYMES**

Como lo habíamos mencionado líneas arriba, México, por su grado de desarrollo y su potencial de crecimiento, recibe en su mayoría apoyo a través de la vertiente de cooperación económica. Éste es el rubro más dinámico en comparación con otros tipos de cooperación.<sup>58</sup>

Dentro del IEN 2002-2006, el objetivo de la cooperación económica México-UE es el de facilitar y fomentar los intercambios comerciales y la inversión, crear alianzas entre operadores mexicanos y europeos y apoyar a las pequeñas y medianas empresas.

“El principio básico de la cooperación económica es el beneficio mutuo. Esto se ha traducido fundamentalmente en la promoción de aquellas actividades de interés recíproco que dan primacía a la participación del sector privado, al desarrollo de la pequeña y mediana industria y aun proceso de transferencia de know—how y tecnología de los países miembros de la UE a México” (Berlanga-Sberro, 2002:52).

La cooperación económica aportará principalmente beneficios económicos, es decir, aquellos que estén relacionados a los intercambios comerciales o de capital, buscando la facilitación del comercio y el potenciamiento de la capacidad competitiva. Todo se hará bajo la premisa de *socios*, que compartirán costos y beneficios. La participación del sector privado será fundamental en este tipo de cooperación.

La cooperación económica entre México y la UE fungirá como complemento y ayudará directamente al mejoramiento de la zona de libre comercio creada por ambos socios. El incremento de los intercambios comerciales se pretende lograr a través de programas como Al-Invest y el PIAPYME, que apoyan a las pequeñas y medianas

---

<sup>58</sup> Dentro del capítulo 2 de esta Tesis donde se describe el Acuerdo Global, se logra ver con claridad en el Título VI que la cooperación establecida entre México y la UE se centra en los aspectos comerciales y económicos.

empresas y programas como el Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM) para agilizar estos intercambios.

El crecimiento del comercio entre México y la Unión Europea a partir de la entrada del TLCUEM está muy lejos de su potencial. Este comercio se desarrolla principalmente a través de las transacciones de las grandes empresas. Las PYMES, dadas sus características, no han desempeñado un papel sobresaliente ni se han logrado beneficiar del proceso de liberalización económica. El entorno económico del país no ha permitido que las PYMES se desarrollen en forma competitiva, dinámica y sostenida en el tiempo.

Una de los principales ámbitos de intervención dentro de este tipo de cooperación es la ayuda directa, técnica y comercial a las pequeñas y medianas empresas. Con este apoyo, las PYMES podrán estar dentro de los beneficios del TLCUEM, ya que con la ayuda directa que se les da a través de alianzas estratégicas, transferencia de tecnología, asistencia técnica, entre otros apoyos, podrán ser parte de un mercado más competitivo y lograr que sus productos o servicios lleguen a la Unión Europea. Se pretende en general que las pequeñas y medianas empresas se consoliden en el sentido de alargar su tiempo de vida y posicionarse en el mercado nacional; que tengan una base tecnológica y de innovación que les permita competir de manera sistémica en el mercado; y que estén facultadas de incorporarse a los mercados internacionales.

Un programa en materia de cooperación económica enfocado en el apoyo a PYMES se puede convertir en factor de desarrollo del TLCUEM. Estas empresas conseguirán alguno de estos beneficios y apoyarán simultáneamente el proceso de diversificación comercial. Algunas lograrán incrementar su competitividad con el ejemplo y la experiencia que las PYMES europeas pueden ofrecerles a través de los procesos de transferencia know-how y tecnología; con las alianzas estratégicas empresarios mexicanos y europeos podrán ver sus productos en un mercado que no sea el nacional. Para los consumidores, estas mejoras se traducirán en productos de mejor calidad y a menor precio. Asimismo, las PYMES estarán capacitadas para ofrecer un mayor número de empleos.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> “Un uso sistemático y global de la cooperación económica se podrá traducir en el desarrollo de programas específicos para apoyar al nivel técnico y productivo a pequeñas y medianas empresas en sectores clave de las relaciones entre México y la Unión Europea, así como diseñar proyectos que actúen directamente en apoyo a los factores sistémicos de la competitividad como son el desarrollo de infraestructura, desarrollo de recursos humanos, promoción de investigación y desarrollo, desarrollo de PYMES y cadenas productivas, entre otros” (Berlanga-Sberro, 2002:52-53).

Es cierto que en México existen distintos programas de apoyo para las PYMES, pero muy pocos están dirigidos a la internacionalización de éstas. Dentro del gran universo de PYMES en México hay un segmento de éstas con capacidad de exportar y aportar, aunque sea algo mínimo, al comercio internacional del país.

Las grandes empresas no tienen por qué ser las únicas que participen en el desarrollo del comercio internacional, las PYMES pueden lograr insertarse en esta dinámica con el apoyo necesario, pueden ser impulsoras del comercio bilateral si se les ofrece y facilita la oportunidad de llegar al mercado europeo. La cooperación orientada a las PYMES ofrece posibilidades reales de incremento y diversificación comercial.

Es importante y necesario impulsar una política integral de promoción de exportaciones que consideren a las empresas de menor tamaño y que las vinculen de manera efectiva con el mercado europeo. Esta política mejorará el trabajo y los procesos productivos de las PYMES para que sus mercancías puedan colocarse en el exterior; promoverá la generación de negocios entre empresarios mexicanos y europeos; impulsará la transferencia de tecnología para incrementar la capacidad productiva y competitiva de las empresas; ofrecerá asistencia técnica, capacitación e intercambio de información. Todo esto permitirá que las PYMES mexicanas y europeas se enriquezcan unas a otras con el ejemplo y la experiencia y que logren penetrar en ambos mercados. De esta manera los flujos comerciales y de inversión aumentarán con el acercamiento y colaboración de ambos bloques a través de su PYMES logrando un beneficio mutuo.

Con la cooperación económica hacia las pequeñas y medianas empresas los flujos comerciales aumentarán, pero por si sólo este incremento no significará desarrollo y crecimiento económico para el país. Es por eso que este tipo de cooperación debe estar acompañado de las otras vertientes cooperativas inscritas en el acuerdo. Aunque la cooperación económica sea la principal ayuda que nos otorga la UE no debemos caer en el error de centrar toda nuestra atención y esfuerzo sobre esta. La cooperación económica acompañada de la cooperación al desarrollo que lucha contra la pobreza, la cooperación científica que busca incrementar la calidad educativa y la cooperación política que busca fortalecer las instituciones, brindarán un escenario integral e incluyente que permita un mayor desarrollo.

### ***3.2 Programas de Cooperación Económica entre México y la Unión Europea***

Al ser la cooperación económica uno de los más importantes aspectos de cooperación entre ambas regiones, tanto en el pasado como en el presente, se han logrado consolidar distintos programas que facilitan y conducen este renglón cooperativo. Algunos de estos programas ya se han descrito a lo largo de este trabajo<sup>60</sup>, por lo que no será necesario enlistarlos nuevamente, a excepción del PIAPYME, que se puntualizará en el apartado 3.3 de este capítulo, además de los Eurocentros y el PROTLCUEM, de los que se dará detalle a continuación:

#### **PROTLCUEM**

Con objeto de facilitar la aplicación del TLCUEM y fortalecer la cooperación, el Ejecutivo Federal y la Comunidad Europea firmaron, en mayo del 2002, un “Convenio-Marco relativo a la Ejecución de la Ayuda Financiera y Técnica y de Cooperación Económica en México”, mismo que fue seguido de un “Convenio de Financiación Específico” (CFE) suscrito en noviembre de 2004 y en el que se establecen las condiciones de cooperación y apoyo del Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. (PROTLCUEM, recuperado el 2 de enero de 2010)

El PROTLCUEM tuvo una duración de 72 meses, éste comenzó a instrumentarse desde el 10 de noviembre de 2004 y concluyó el 31 de octubre de 2010. Su presupuesto fue de 16 millones de euros y estuvo financiado por ambos socios en partes iguales.

El programa se estableció para incrementar la cooperación en áreas económicas y comerciales que permitieran un mejor desarrollo del TLC. Dentro de sus objetivos se encontraban: mejorar las relaciones comerciales y empresariales México-UE, potenciar el intercambio comercial, impulsar la inversión y agilizar los trámites gubernamentales a través del fortalecimiento de las capacidades institucionales de los organismos involucrados en el proyecto. Para alcanzar los objetivos del PROTLCUEM se designaron siete áreas de cooperación que estuvieron a cargo de organismos gubernamentales. Estos organismos fueron los principales beneficiarios del proyecto y eran llamados *Grupo Meta* (ver cuadro 3).

---

<sup>60</sup> Ver capítulo 3 punto no. 5 titulado: “Programas de apoyo a las PYMES en México con financiamiento externo”

**CUADRO 3**

<b>Principales objetivos del Grupo Meta</b>		
<b>Organismo Gubernamental</b>	<b>Áreas de Cooperación</b>	<b>Objetivos</b>
<i>Secretaría de Hacienda y Crédito Público</i> (Sistema de Administración Tributaria y Administración General de Aduanas)	Aduanas	Incrementar la eficiencia del sistema aduanero haciéndolo más ágil y transparente. Capacitación del personal
<i>Secretaría de Economía</i> Dirección General de Normas Dirección General de Inversión Extranjera	Normas Técnicas	Entendimiento mutuo de las normas técnicas y procesos de evaluación. Armonización de los reglamentos con normas internacionales
	Inversión	Impulsar y facilitar las inversiones entre las partes
<i>Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación</i> Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Estandarización internacional de medidas sanitarias y fitosanitarias. Conocimiento mutuo de las respectivas legislaciones sanitarias y de los procesos de evaluación.
<i>Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial</i>	Propiedad Industrial e Intelectual	Incrementar el nivel de protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial
<i>Comisión Federal de Competencia</i>	Competencia	Aumentar las capacidades institucionales de la Comisión Federal de Competencia
<i>Procuraduría Federal del Consumidor</i>	Protección al Consumidor	Mejorar los niveles de protección de los consumidores. Conocer a profundidad los respectivos sistemas de protección

Fuente: Elaboración propia en base a PROTLCUEM 2010

También, existía una Entidad Gestora del Proyecto que era la encargada de ejecutar las actividades del proyecto, coordinar y supervisar a las instituciones del Grupo Meta y administrar el presupuesto. Todas las acciones a desarrollar y el presupuesto asignado para éstas se vieron reflejadas en un plan operativo global y planes operativos anuales.

El PROTLCUEM enfocó sus actividades alrededor de cuatro ejes básicos: asistencia técnica (alrededor del 22.5% del presupuesto del proyecto), formación y capacitación (12.5 %), estudios y guías (17.5 %) y eventos, conferencias, seminarios y talleres (8.5%) (PROTLCUEM, recuperado el 2 de enero de 2010).

## **EUROCENTROS**

Los Eurocentros son oficinas de cooperación económica que ofrecen herramientas para apoyar la competitividad e internacionalización de las PYMES mexicanas. Fueron creados por la Comisión Europea para gestionar las acciones del programa AL-INVEST.

“AL-INVEST ha identificado organizaciones de los dos continentes y fue construyendo una red de operadores (llamados “Coopecos” en Europa y “Eurocentros” en América Latina). La red está principalmente formada por Cámaras de Comercio e Industria, Asociaciones Industriales, Institutos de Comercio Exterior, Agencias de Desarrollo, y consultores privados de todos los países beneficiarios de Europa y América Latina” (Eurocentro Canacintra San Luis Potosí, recuperado el 05 de enero de 2010).

Los Eurocentros tienen una institución sede, la cual puede ser pública o privada. El primer Eurocentro establecido en México fue el de Nafin en 1995. Para el año 2010 había cinco centros más: Canacintra (1996), Bancomext (1997), Tecnológico de Monterrey (2000), Canacintra San Luis Potosí (2005) y Canacintra los Mochis. A nivel América Latina existen 45 Eurocentros.

Los objetivos que persiguen los Eurocentros de cooperación empresarial son (Eurocentro Canacintra San Luis Potosí, 2010 y Eurocentro Bancomext, 2010):

- Fomentar acciones que permitan a las PYMES su internacionalización
  - Establecer de vínculos de largo plazo entre empresarios europeos y mexicanos
  - Impulsar la modernización y competitividad internacional de las PYMES
  - Favorecer y promover el intercambio comercial y de inversión
  - Estimular el crecimiento de las empresas para incrementar su participación en los mercados globales
  - Aprovechar el *know-how*, la experiencia y los contactos con las empresas europeas
- Sus ámbitos de participación para apoyar a las PYMES en este cometido, se enlistan

a continuación:

- Encuentros Sectoriales
- Capacitación para PYMES
- Seminarios y talleres sobre internacionalización
- Capacitación técnica
- Semanas Europeas/Latinoamericanas

- Encuentros sectoriales y de negocios
- Financiamiento
- Facilidades para el desarrollo de negocios
- Búsqueda de socios en ambos continentes
- Colaboración entre PYMES
- Intercambio de funcionarios
- Capacitación de operadores

### ***3.3 Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas***

#### ***INFORMACIÓN GENERAL***

Bajo el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE y del Informe Estratégico Nacional 2002-2006, la Secretaría de Economía y la Comisión Europea crearon el Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME), materializando el compromiso pactado de cooperación económica entre ambos socios. Este compromiso se formalizó con la suscripción del Convenio-Marco entre México y la UE y a través de la formación del Centro Empresarial México-Unión Europea (CEMUE). El Convenio-Marco incluye lo relativo a la ejecución de la ayuda financiera y técnica y de la cooperación económica en México. Fue firmado el 13 de mayo de 2002 en la ciudad de Bruselas, Bélgica (Convenio de Financiación Específico, 2003).

El CEMUE es la entidad que se encarga de administrar y dirigir todas las acciones y actividades del PIAPYME y pertenece a la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía. El cumplimiento de las obligaciones y la buena ejecución del programa -eficacia, transparencia, buen uso de los recursos, etc.- corresponde a México, al ser este el país beneficiario. El CEMUE es responsable de promover el programa ante el sector empresarial y ante los operadores.

Como todos los proyectos de cooperación económica establecidos entre México y la Unión Europea, el PIAPYME mantendrá un esquema de cofinanciamiento entre las partes contratantes. El monto total del compromiso financiero es de 24 millones de Euros -12 millones por parte del gobierno mexicano y 12 millones por parte de la Comisión Europea-.

Tiene una duración de 72 meses y su término está programado para el 31 de diciembre del año 2009.

Este programa está destinado a apoyar la internacionalización de las PYMES mexicanas a través del incremento de su competitividad, las mejoras en sus procesos productivos y la interacción y acercamiento de empresarios mexicanos y europeos.

“El PIAPYME es el programa de apoyo empresarial de mayor relevancia entre México y la Unión Europea. Busca fortalecer sus relaciones económicas, comerciales y empresariales. Su instrumentación se basa en una amplia serie de actividades de asistencia técnica, capacitación y servicios de información dirigidas hacia empresas individuales, grupos de empresas y operadores mexicanos y europeos, tanto privados como públicos” (CEMUE-PIAPYME, recuperado el 16 de mayo de 2010).

A través del fortalecimiento de las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre ambas regiones se pretende lograr el incremento en la competitividad y la capacidad exportadora de las PYMES mexicanas. De esta manera, el programa procura ser el punto de referencia en la concreción de negocios de PYMES mexicanas con la UE, además de facilitar el establecimiento de estos negocios (CEMUE-PIAPYME, 2010).

“El objetivo del programa es el de transferir conocimientos a las PYMES, grupos de PYMES y en su caso a los operadores del programa a través de actividades específicas elaboradas a partir de la realidad y las necesidades de cada caso. Las actividades del programa estarán encaminadas a generar una cooperación económica de largo plazo entre la CE y México, así como complementar y generar sinergias tanto con los programas de cooperación bilateral de los Estados Miembros de la Unión Europea, como con los programas comunitarios existentes como el programa AL-Invest” (Convenio de Financiación Específico, 2003:19).

El PIAPYME no centra sus apoyos en elementos específicos. Se muestra como un programa integral de apoyo al sector de las PYMES. Con esto logra ofrecer asistencia a las empresas en toda su cadena de valor. De tal manera que si una empresa muestra debilidad en su proceso de suministro de insumos y de distribución de su producto se le apoyará en ambas áreas. Las empresas que se inserten al programa podrán solicitar un proyecto compuesto por diferentes tipos de apoyo.

## *PYMES Y OPERADORES*

Como se mencionó líneas arriba, el PIAPYME se instrumenta bajo tres líneas de apoyo (capacitación, asistencia técnica y servicios de información) que están dirigidas a PYMES, a grupos de PYMES y a operadores. Con la instrumentación de estos tres elementos se pretende cumplir con el objetivo de aumentar la competitividad y la capacidad exportadora de las PYMES mexicanas y europeas para estrechar con mayor fuerza las relaciones comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea.

El principal beneficiario del PIAPYME son las pequeñas y medianas empresas, sin embargo, también se apoya a los operadores. Éstos son entidades públicas o privadas, mexicanas o europeas, que promueven y trabajan con PYMES y fungen un papel de intermediarios entre la(s) empresa(s) y el PIAPYME. Si bien un operador con amplia experiencia puede presentar un proyecto de alguna empresa o grupos de empresas que quieran obtener los apoyos que ofrece el PIAPYME, también un operador puede solicitar ser un beneficiario directo de la asistencia técnica, de la capacitación e información que ofrece el programa para mejorar su perfil.

Para que un operador participe como intermediario entre las PYMES y el Programa debe contar con la acreditación del CEMUE. Su acreditación la logra cuando recibe la aprobación de alguno de sus proyectos inscritos al PIAPYME. El operador es el líder del proyecto y es el encargado, ante el CEMUE, de gestionar los apoyos para las empresas beneficiarias. “El operador debe (CEMUE-PIAPYME, 2010):

- Identificar y reclutar a las empresas beneficiarias.
- Estructurar debidamente su proyecto.
- Dar seguimiento a la organización e implementación de la asistencia técnica y/o capacitación.
- Proporcionar toda la documentación necesaria del proyecto.
- Evaluar la participación y los trabajos de los Expertos<sup>61</sup> consultores.
- Analizar y reportar el impacto generado del proyecto a través del tiempo.”  
(CEMUE-PIAPYME (2), recuperado el 18 de mayo de 2010)

---

<sup>61</sup> “Un experto es un especialista, nacional o europeo, seleccionado por el CEMUE y el operador para llevar a cabo la capacitación y/o asistencia técnica de una empresa o grupo de empresas en un proyecto apoyado por el PIAPYME.” (CEMUE-PIAPYME (1), recuperado el 18 de mayo de 2010)

Para que una PYME logre estar dentro de los beneficios y apoyos que brinda el programa, debe ser una empresa que gracias a su capacidad tecnológica, productiva y empresarial ha logrado colocar sus productos o servicios fuera de las fronteras nacionales o que tenga la posibilidad de comenzar con este proceso exportador.

Este requisito excluye de los beneficios del programa a muchas PYMES mexicanas que no cuentan con este tipo de capacidades. Sin embargo, al ser este un programa destinado a incrementar la capacidad exportadora y diversificar los mercados de las empresas, se tienen que delimitar las características de los beneficiarios para lograr un resultado favorable. Se apoyará a aquellas PYMES que cubran el siguiente perfil (CEMUE-PIAPYME (3), recuperado el 18 de mayo de 2010):

- Empresa o grupo de empresas legalmente constituidas
- PYME según clasificación de SE (11 a 250 trabajadores)
- Un año de operación como mínimo
- Estar ubicada en México
- Ser una empresa exportadora o con capacidad de hacerlo directa o indirectamente

Un requisito más para PYMES y operadores es que éstos deben comprometerse a cubrir el 30% del costo total del proyecto, el resto lo absorberá el PIAPYME.

Después de que una PYME, grupo de PYMES y operadores cumplen con los requisitos que el programa exige, el siguiente paso para acceder a los beneficios de éste es presentar su proyecto justificado y bien delimitado, señalando el área o las áreas donde necesitan ayuda. El proyecto debe incluir objetivos, resultados esperados, un diagnóstico del área a tratar, que apoyo(s) solicitan, pronósticos, indicadores, etc.

En la página web del CEMUE se describe el procedimiento de participación de PYMES y operadores (CEMUE-PIAPYME, 2010):

1. **Identificación de necesidades.** Detectar la problemática para hallar sus necesidades en materia de capacitación, información y/o asistencia técnica.
2. **Solicitud.** Llenar en línea la solicitud de registro y después la solicitud de apoyo. La solicitud de registro contiene la descripción de la empresa y su información de contacto. La solicitud de apoyo describe de forma detallada el proyecto, incluyendo el plan de internacionalización. En ésta solicitud la empresa debe identificar a su operador, si no tiene el CEMUE ayudará en la búsqueda de uno.

3. **Incorporación.** El PIAPYME asigna el proyecto a una dirección técnica que integrará dicho proyecto ante el comité de evaluación y aprobación de proyectos (CEAP), si se aprueba deben cumplir con una serie de requisitos y pasan nuevamente al CEAP. Los requisitos que deben presentar son:
  - a. Cartas compromisos de las PYMES
  - b. Actas constitutivas
  - c. Carta de buró de crédito
  - d. Programa detallado de la asistencia técnica, capacitación o información
  - e. Material gráfico de la misión
  - f. Evaluación
  - g. Comprobantes de la aportación del 30%
4. **Ejecución.** CEMUE realiza la asignación del servicio con un prestador de servicios<sup>62</sup> nacional o europeo.
5. **Seguimiento y evaluación.** Las PYMES y su operador dan seguimiento a la organización y desarrollo de los servicios prestados; la PYME informa al operador y al PIAPYME del impacto en su competitividad e internacionalización.

Para la aprobación de un proyecto también se toman en consideración ciertas variables cuantitativas y cualitativas, como: el número de empresas que se beneficiarán, cuántas de éstas conseguirán incursionar en el mercado europeo de forma inmediata o en el mediano plazo, los empleos que se esperan generar, que incremento habrá de sus ventas, si se lograrán establecer alianzas, que beneficios atraerá a la región dónde se ubica la empresa, si habrá integración de cadenas productivas, su grado de contribución al cumplimiento de las metas establecidas del PIAPYME, lograr que el operador pueda transmitir metodologías y tecnologías en distintos eventos ,etc.

#### *SERVICIOS OFRECIDOS POR EL PIAPYME*

El PIAPYME ofrece tres herramientas para el logro de sus objetivos: asistencia técnica, capacitación y servicios de información. En el programa existen tres grupos meta a los que

---

<sup>62</sup> “Persona física o moral establecida en México, experta en un área técnica, acreditada ante el PIAPYME, cuyo perfil profesional le permite prestar servicios de diagnóstico, capacitación y/o asistencia técnica a las empresas propuestas por el operador, y que es susceptible de ser contratado por el CEMUE para prestar un servicio específico a PYMES mexicanas, conforme a la normatividad y reglamentación de adquisición de servicios aplicable” (Manual de procedimientos externos PIAPYME, 2005:3)

se dirige la ayuda: PYMES trabajando individualmente, la asociación de un grupo de PYMES y operadores. Los servicios que se prestan bajo dicho programa, sus ámbitos de actuación y los objetivos perseguidos, se muestran en el siguiente cuadro:

**SERVICIOS OFRECIDOS POR EL PIAPYME PARA EMPRESAS, GRUPOS DE EMPRESAS Y OPERADORES (CUADRO 4)**

<b>Grupo Meta</b>	<b>Servicio</b>	<b>Mecanismo</b>	<b>Actividades a Desarrollar</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Objetivos Específicos</b>
<b>Empresas Individuales</b>	Diagnóstico y gestión empresarial	Asistencia Técnica y/o Capacitación	Detección de necesidades en áreas de la empresa como: dirección, administración, producción, comercialización, capacitación en recursos humanos. Perfeccionamiento y formulación de planes de negocios. Asesoría fiscal y legal.	Mejorar la competitividad de la empresa y promover su internacionalización e integración con empresas europeas	° Apoyar a PYMES en áreas en las que se haya detectado debilidades en materia de capacitación, productividad y conocimiento de mercados que deban ser corregidas para poner en marcha un proceso de incremento de su competitividad y/o internacionalización.
	Mejoras en los procesos productivos	Asistencia Técnica y/o Capacitación	Adecuación, adaptación y/o rediseño de productos (empaques, envases, etiquetado); certificaciones orgánicas de responsabilidad: ISO, HACCP; reingeniería de procesos productivos; productividad.		° Fortalecer la cultura empresarial de las PYMES mexicanas y preparar la organización para su proceso de internacionalización.
	Conocimiento del mercado europeo y sus procesos exportadores	Asistencia Técnica, Capacitación e Información	Agendas de negocios: estudios de mercado y oportunidades comerciales; asesoría para exportar; participación en ferias; formación del sistema integrado de promoción de exportaciones (SIPE).		° Adaptar el producto para satisfacer los requisitos del cliente europeo y cumplir con normas orgánicas y de inocuidad. ° Identificar mercados y clientes potenciales para hacer negocios.
<b>Grupos de Empresas</b>	Integración de procesos productivos, empresariales y transferencia de tecnología	Asistencia Técnica y/o Capacitación	Integrar grupos de empresas para facilitar el acceso a la innovación tecnológica y mejorar sus procesos productivos en una preparación conjunta. Incrementar el valor agregado de sus productos tomando como referencia a empresas líderes (anclas).	Integrar grupos de empresas mexicanas y empresas europeas para alcanzar objetivos comunes	° Concertar y planear agendas de negocios y encuentros sectoriales entre empresas para materializar cualquier clase de negocio
	Proyectos integrados de exportación	Asistencia Técnica, Capacitación e Información	Generar consorcios de exportación para acceder de manera conjunta y estructurada a los mercados internacionales. Formación del SIPE. Diseño de planes y metodologías de exportación.		° Trabajar en grupos de empresas con intereses comunes dentro de un mismo sector y una misma región para recibir apoyos integrales según sus necesidades.
	Encuentros sectoriales	Asistencia Técnica e Información	Establecer grupos de empresas que recibirán apoyos integrales según sus necesidades (diagnósticos, certificaciones, estudios de mercado, agendas de negocio, adecuación de productos)		° Generar alianzas estratégicas y tecnológicas mediante proyectos sectoriales, haciendo énfasis en el proceso de internacionalización
<b>Operadores</b>	Transferencia tecnológica	Asistencia Técnica	Constituir alianzas estratégicas y tecnológicas entre organismos mexicanos y europeos que impliquen la transferencia de tecnología a los operadores mexicanos.	Fortalecer, incrementar y potenciar los conocimientos y capacidades de los operadores	° Concreción de alianzas entre operadores mexicanos y europeos
	Capacitación de capacitadores	Asistencia Técnica, Capacitación e Información	Capacitación en: procesos productivos, procesos de transferencia de tecnología, procesos de integración empresarial, conocimiento del mercado europeo, procesos de exportación.		° Lograr la transferencia de tecnología, know-how y desarrollo e innovación tecnológico de Europa a México a través de los operadores
					° Contar con nuevas metodologías y tecnologías para mejorar el servicio que ofrecen los operadores a las PYMES ° Mejorar las habilidades de los operadores y que éstos puedan replicar y multiplicar sus conocimientos a favor de las empresas

Fuente: Elaboración propia en base a CEMUE-PIAPYME 2010

## RESULTADOS ESPERADOS

Las acciones que realizará el PIAPYME pretenden obtener los siguientes resultados (Convenio de Financiación Específico, 2003:19):

- “Incremento en la competitividad de las PYMES mexicanas y europeas mediante acciones de asistencia técnica y capacitación (formación integral de aproximadamente 800 empresas, mejora de los procesos productivos de aproximadamente 800 empresas).
- Incremento de la eficiencia productiva, administrativa y comercial de las empresas mexicanas y europeas mediante el apoyo a la transferencia de tecnología, "*know how*", desarrollo e innovación tecnológica (conexión de aproximadamente 25 operadores mexicanos con entidades homólogas en Europa).
- Respaldo a los procesos de cooperación empresarial que coadyuven a la generación de coinversiones y alianzas estratégicas entre pequeñas y medianas empresas europeas y mexicanas para acelerar su proceso de modernización e internacionalización (participación de aproximadamente 400 empresas en procesos de búsqueda de inversiones conjuntas, apoyo a aproximadamente 20 grupos de PYMES a nivel sectorial).
- Mejora en la promoción y facilitación del intercambio comercial entre México y la Unión Europea (incursión de aproximadamente 400 empresas en el mercado europeo).
- Fomento de la integración de cadenas productivas a través de la cooperación empresarial (creación de aproximadamente 24 sistemas integrados de empresas-consorcios, creación de aproximadamente de 8 proyectos integrados de exportación).
- Fortalecimiento de los mercados mediante el apoyo a sistemas de información de comercio exterior de fácil acceso (potenciación del sistema Contacto-PYME, creación de sistemas de información y base de datos PIAPYME).”

Estos son sólo los resultados esperados que se enlistaron al inicio del programa, los resultados finales se mostrarán en la siguiente sección y se tratará de hacer una comparación para ver que tanto se logró.

## RESULTADOS DEL PROYECTO PIAPYME

La intención de esta sección era la de enlistar los resultados obtenidos del PIAPYME, además de ilustrar un caso de éxito del mismo. Sin embargo, al buscar información al respecto nos encontramos con el problema de que éstos resultados no han sido divulgados, al menos en la página web del PIAPYME que ha sido nuestra fuente principal de información. Adicionalmente, logramos entablar comunicación con funcionarios del Programa, pero no nos proporcionaron información ya que ésta todavía no estaba lista. Nos pidieron que estuviéramos pendientes de la página web pero los resultados no aparecen, cabe mencionar que esto sucedió desde octubre 2009 y hasta ahora (17 de diciembre de 2010) todavía no hay nada.

En relación al caso de estudio tratamos de establecer contacto con alguno de los operadores o alguna empresa beneficiada, pero nos encontramos con distintas trabas que no nos permitieron lograrlo. Por lo tanto, exponemos en el cuadro 5 un ejemplo tal cual como lo encontramos en el portal del PIAPYME.

### CUADRO 5

#### Ejemplo de un proyecto PIAPYME

<b>Título del proyecto</b>	AT sectorial dirigida a un grupo de PYMEs del sector artesanías, artículos de decoración y muebles del estado de Guanajuato para el desarrollo de una estrategia de penetración al mercado europeo
<b>Operador</b>	Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior de Guanajuato, COFOCE
<b>Región</b>	Estado de Guanajuato
<b>Forma de Realización</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis de los nichos de mercado para la artesanía típica guanajuatense</li><li>• Visita a talleres y diagnóstico para determinar los productos con potencial de exportación</li><li>• Desarrollo de una estrategia de promoción completa</li></ul>
<b>Expertos</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Experto diseñador ambiental</li><li>2. Mercadólogo encargado del análisis de nichos de mercado</li><li>3. Mercadólogo encargado de la campaña de mercadotecnia</li></ol>
<b>Beneficiarios</b>	22 empresas del sector de decoración del Estado de Guanajuato
<b>Objetivo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis de nichos de mercado para los productos de las empresas</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• diagnóstico de productos con mejores oportunidades en el mercado europeo</li> <li>• Recomendaciones para la adecuación de los productos a la normatividad europea (i.e. mercado CE) ya los gustos y tendencias detectados</li> <li>• Capacitación al personal de COFOCE para dar continuidad al proyecto y seguimiento al proceso</li> <li>• desarrollo de un concepto de “ambiente mexicano contemporáneo”</li> <li>• Aplicación del concepto y asesoría para el armado de ambientes por parte de COFOCE, con la supervisión del experto desde Europa</li> <li>• Desarrollo de la estrategia de mercadotecnia y comercialización para los ambientes creados</li> <li>• Supervisión en la elaboración del material requerido para la campaña</li> <li>• Asesoría para seleccionar a un representante de ventas adecuado para el mercado meta</li> </ul>
<b>Resultados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de nichos de mercado para los productos de las 22 empresas</li> <li>• Desarrollo y asesoría para la puesta en marcha del concepto de “ambiente mexicano”</li> <li>• Recomendaciones y lineamientos para la adecuación de los productos a la normatividad europea</li> <li>• Plan de mercadotecnia y diseño de imagen de la campaña para el grupo de empresas</li> <li>• Plan de comercialización</li> </ul>

Fuente: CEMUE-PIAPYME (2010)

## CONCLUSIONES PRELIMINARES

La cooperación internacional es una práctica que forma parte integral de las relaciones exteriores de muchos países del mundo. Busca el progreso integral de la sociedad y permite que los países unan esfuerzos para combatir problemas comunes. En la escena mundial, México participa como un actor dual en la cooperación internacional, ya que es considerado un donante y receptor de cooperación. Nuestro país mantiene una participación activa y cada vez más intensa en sus relaciones de cooperación. A nivel nacional se destaca la colaboración creciente de organismos descentralizados, gobiernos estatales y municipales, organizaciones civiles, organizaciones empresariales, universidades, fundaciones, centros de investigación, entre otros. En el plano internacional México pertenece y participa en diverso foros y organismos, además de mantener acuerdos en esta materia con otros países, tal como el Acuerdo Global.

Dentro de este acuerdo la UE y México acordaron implementar una serie de acciones en materia de cooperación, las cuales quedaron plasmadas en los informes estratégicos nacionales 2002-2006 y 2007-2013 y donde se agruparon en áreas primordiales y ámbitos de intervención. Como en el pasado, la cooperación económica resaltó en comparación con otros elementos cooperativos. Esto se explica por el rol que desempeña este tipo de cooperación que está dirigida a la promoción comercial, ya que para ambos socios es importante mantener un vínculo sólido en materia económica y comercial, de aquí el convenio de un TLC.

Pero México, desde un inicio, concedió una importancia mayor a los aspectos comerciales y económicos, al grado de que al hacer referencia de las relaciones México-UE se habla solamente de la suscripción del TLCUEM y no de un Acuerdo Global, donde también se negociaron elementos de cooperación y políticos. Lo que más interesó a las autoridades mexicanas fue el establecimiento de la zona comercial para buscar el aumento de los intercambios comerciales y el incremento de la inversión. No obstante, en los otros dos elementos del acuerdo, no prioritarios para México, se pueden hallar elementos clave para lograr el acercamiento comercial y económico que se pretende. Sobre todo si miramos la parte dedicada a la cooperación económica, donde se enlistan una serie de acciones para impulsar y facilitar el comercio y la inversión entre las partes, como el impulso a la

cooperación aduanera para evitar trabas, la creación de alianzas estratégicas y el apoyo directo a las pequeñas y medianas empresas como promotoras de liberalización comercial.

Los dos aspectos no comerciales (diálogo político y cooperación), nos ofrecen en realidad posibilidades concretas de incrementar nuestros flujos comerciales y reforzar nuestra competitividad (Berlanga-Sberro, 2002:48).

La cooperación económica actúa como un complemento para ayudar al mejor funcionamiento del TLCUEM. Dentro de lo acordado en este rubro se promovió la creación de algunos programas de cooperación que apoyaran de manera paralela al fortalecimiento de la zona comercial, tal es el caso del PIAPYME.

El PIAPYME está dedicado al apoyo de las PYMES para impulsar su internacionalización a través del incremento de su competitividad. El objetivo del Programa es el de transmitir conocimientos a través de capacitación, asistencia técnica y sistemas de información, tomando en cuenta las necesidades específicas de cada empresa para su internacionalización.

Las PYMES son parte primordial de la estructura económica y social del país. Desafortunadamente, muchas de éstas no cuentan con los elementos necesarios para un desarrollo mayor que les permita crecer y mirar más allá del mercado nacional. Este programa enfoca su ayuda a aquellas PYMES que tengan posibilidades de exportar o que, gracias a su capacidad productiva y tecnológica, ya lo hagan. Esto excluye a muchas PYMES que no poseen ninguna de estas características. Sin embargo, todo programa debe acotar un universo de individuos de apoyo, de acuerdo a las capacidades, con el fin de obtener mejores resultados - menos es más-.

La importancia de este programa radica en la búsqueda de insertar a las PYMES en la dinámica internacional del comercio, donde habitualmente los grandes beneficiados son los poderosos consorcios. El programa debe ser parte de una política integral de promoción de exportaciones, que permite que las PYMES estén dentro de los beneficios del TLCUEM y apoyen de manera simultánea el proceso de diversificación y crecimiento comercial de México.

El fomento de una política integral de promoción de exportaciones es fundamental para México, porque el comercio debe considerar a todos los actores económicos que participan en el desarrollo y crecimiento del país, asimismo, incluir y promover otros

destinos internacionales además del estadounidense. Esta política tiene que impulsar programas como el PIAPYME y crear otros, realizar encuentros empresariales y sectoriales, brindar financiamiento, promover negocios, entre otras acciones.

Con la puesta en marcha del programa, se enlistaron una serie de resultados esperados, como la incursión de 400 PYMES en el mercado europeo. Desafortunadamente, no podemos constatar si esta meta se cumplió, ya que no hay datos acerca de los resultados obtenidos, por lo tanto no podemos hablar del éxito o fracaso de este programa. No sabemos con certeza la cantidad de empresas y operadores beneficiados, tampoco cuántas empresas lograron colocar sus productos en Europa, ni si lograron llevar a cabo inversiones conjuntas o si hubo alianzas estratégicas.

En entrevista con personal del CEMUE en octubre del año 2009, solicitamos la información de los resultados del programa la cual no pudieron facilitárnosla, ya que aún se estaba trabajando en la elaboración de los resultados finales. Nos comentaron que la información estaría disponible para 2010 dentro de su portal de internet. En octubre 2010 aún no hay datos. Asimismo, solicitamos información de alguna empresa beneficiada para ponernos en contacto con ésta y plasmar un caso de éxito, no pudieron proporcionar estos datos por ser confidenciales. En la página web del CEMUE hay ejemplos de algunos proyectos y sectores atendidos por el programa, pero la ficha que resume los objetivos, el plan de acción y los resultados no nos muestra si la PYME o grupo de PYMES lograron cumplir con el objetivo de incrementar su competitividad y/o capacidad exportadora y por lo tanto fortalecer las relaciones económicas México-UE y contribuir al proceso de internacionalización de este sector empresarial.

Empero, si podemos argumentar que la cooperación económica es un importante impulsor y promotor de los intercambios comerciales y la inversión. Y aunque el PIAPYME no haya traído los beneficios esperados, lo que debemos resaltar es la intención de incluir y considerar a este grupo de empresas dentro del comercio mundial. A partir de esta experiencia se habrá de impulsar la instauración de otros programas que incluyan estas líneas de acción y poner el mayor esfuerzo para su buen funcionamiento y continuidad. Actualmente se está gestando un nuevo programa de cooperación económica bilateral entre México y la UE, llamado *Programa de Competitividad e Innovación UE-México (PROCEI)*, que estará a cargo de PROMÉXICO. Este programa orientado al sector de las

PYMES buscará el incremento de su competitividad y la incorporación de tecnologías y procesos de innovación para facilitar su acceso al mercado de la UE. Al parecer, todo indica que este nuevo programa dará continuidad a los objetivos enmarcados en el PIAPYME.

Hay que lograr aprovechar la múltiple ayuda que la UE ofrece a México a través del acuerdo para ver mejores resultados. El bloque europeo es el mayor donante de cooperación en el mundo y, aunque México no se encuentre dentro de sus líneas de acción prioritarias, la cooperación que acordaron aportar se debe llevar a cabo porque ya está bajo común acuerdo. Tal vez los montos financieros asignados no sean tan grandes, pero lo que debemos hacer valer es la amplia experiencia que ellos tienen en este ámbito. Podemos aprender y reproducir su modelo cooperativo.

La cooperación es un elemento que transforma al Acuerdo Global, porque además de apoyar en el ámbito comercial incluye a distintos sectores dentro de sus líneas de ayuda. El Acuerdo Global se convierte en un acuerdo integral e incluyente porque a través del aspecto cooperativo busca la cohesión social, la protección de los derechos humanos, la conservación del medio ambiente, la difusión e intercambio del conocimiento, el apoyo a las PYMES, el apoyo institucional, el fortalecimiento de los intercambios comerciales, entre otros objetivos. Todo esto significa el Acuerdo Global, no sólo liberalización comercial.

## CONCLUSIONES FINALES

Al inicio de este trabajo de investigación se describieron los procesos y la evolución económica de México, al pasar de un modelo basado en la industrialización vía sustitución de importaciones al actual modelo de apertura externa. Este actual modelo que se establece en la década de los ochenta, el cual se impone como una salida a la crisis que se vivía en México en el año de 1982 y que buscaba fortalecer la industrialización vía exportaciones, se basó en un conjunto de políticas económicas como la privatización de empresas paraestatales, promoción y apertura comercial, menor intervención estatal, modificaciones al marco regulatorio de la inversión extranjera directa, suscripción de tratados comerciales, entre otros.

Las reformas se presentaron como una alternativa para superar los obstáculos al crecimiento y desarrollo del país. Sin embargo, éstas no han arrojado resultados satisfactorios. Los periodos de estabilidad macroeconómica, basados en el control de la inflación, han estado acompañados de crisis económicas, se han profundizado las desigualdades sociales, el crecimiento del producto ha sido pobre, se presentan elevadas tasas de desempleo y existe una grave inequidad en la distribución del ingreso. Las reformas no han logrado consolidar un modelo de crecimiento sostenible.

Una de las medidas para cumplir con el objetivo de la apertura externa, pero sobre todo institucionalizarla, fue la suscripción de tratados comerciales y acuerdos de asociación económica. A través de estos se han logrado incrementar los intercambios comerciales, se ha diversificado el comercio de mercancías y servicios, ya no dependiendo del comercio basado en el petróleo y se han estimulado las inversiones. Sin embargo, esto no se ha reflejado en el crecimiento del producto ni en el bienestar de la población. Además, los flujos comerciales de México se establecen en su mayoría a través de un socio comercial, por lo tanto la diversificación de mercados no se ha logrado. Así, estos acuerdos deben ir acompañados de otros instrumentos para generalizar sus beneficios e impulsar la diversificación comercial mirando hacia otros polos de desarrollo.

Con la UE se negoció un Acuerdo Global que incluye tres instrumentos: el aspecto comercial, un diálogo político y distintos ámbitos de cooperación. Fue negociado como un acuerdo sin precedentes por los temas contenidos y su alcance. Este mercado europeo incluye a países desarrollados en sus filas, cuenta con aproximadamente 500 millones de

consumidores, es una potencia comercial a nivel mundial, es el mayor donante de cooperación en el mundo, su producto interno bruto es mayor que el de los Estados Unidos. Sin duda, la UE representa para México la oportunidad de ampliar sus posibilidades comerciales y generar posibilidades de desarrollo económico y social.

El aspecto comercial del Acuerdo Global se negoció a través del TLCUEM, este aspecto ha sido el centro de atención en las relaciones entre México y la UE dejando en segundo término los otros dos ámbitos inscritos en el acuerdo que dotan de otra visión a estas relaciones.

Esperar a que el establecimiento de la zona de libre comercio traiga consigo misma un despegue en el flujo de bienes y servicios comerciados nos expone a una decepción. Debemos reconocer que lo negociado con el bloque europeo va más allá de lo comercial, que si bien representa un pilar fundamental, viene acompañado de aspectos de cooperación y de diálogo político. Estos dos últimos elementos, pueden ser la clave para crear un espacio comercial y generar oportunidades de desarrollo. Las transacciones comerciales pueden aumentar gracias a la parte de la cooperación económica y la intensidad con que se lleven a cabo las acciones cooperativas dependerá de la calidad del diálogo político. El comercio, la cooperación y el diálogo político no son excluyentes, al contrario, los tres ámbitos pueden reforzarse entre sí.

Dentro de las relaciones económicas establecidas entre México y la UE, la cooperación ha sido uno de los pilares para la conformación de las mismas, en especial, la cooperación económica, que abarca buena parte de los recursos y líneas de acción por el nivel de desarrollo que consideran que México tiene. La cooperación económica tiene el fin de generar un potencial comercial dando prioridad a la participación del sector privado. En la parte del acuerdo dedicada a este tipo de cooperación, se enlistan una serie de acciones para promover el comercio entre las partes, como el impulso a la cooperación aduanera para evitar trabas y el apoyo directo a las pequeñas y medianas.

La cooperación orientada a las PYMES tiene como objetivo promover un entorno favorable para el desarrollo de éstas, fomentar los contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones y empresas conjuntas, facilitar el acceso al financiamiento y estimular innovaciones. La cooperación a las PYMES establecida en el Acuerdo Global, abre la posibilidad de hacer más competitivas y productivas a las PYMES para que éstas tengan la

posibilidad de insertarse en el mercado global. Por lo tanto, emprender líneas de acción en este sentido, permitirá constituir una base para impulsar el comercio, pero sobre todo, para hacer la diferencia entre un tratado que solo busca el incremento comercial y un tratado que permita conformar una relación de largo plazo que incluya desarrollo económico y bienestar social.

Apoyando las acciones de cooperación económica entre México y la UE, surge el PIAPYME, un programa destinado a fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre los socios, cuyo objetivo es incrementar la competitividad y la capacidad exportadora de las PYMES.

Los beneficios de la apertura comercial excluyen a distintos sectores de la economía, como es el caso de las PYMES. El comercio se desarrolla principalmente a través de las transacciones de las grandes empresas que cuentan con ventajas de especialización, y las PYMES, dadas sus características, cuentan con una participación limitada con el exterior por lo que no se han logrado beneficiar de apertura externa. Adicionalmente, el entorno económico del país no ha permitido que las PYMES se desarrollen en forma competitiva, dinámica y sostenida en el tiempo. Es importante tomar en consideración a estas empresas que representan más del 90% de los establecimientos industriales en el país para apoyarlas en la mejora de su funcionamiento.

A través de la asistencia técnica, capacitación y sistemas de información, el PIAPYME pretende consolidar a las PYMES en el sentido de alargar su tiempo de vida, de dotarlas de una base tecnológica y de innovación que les permita competir de manera sistémica en el mercado y que estén facultadas de incorporarse a los mercados internacionales. Con la ayuda proporcionada las empresas podrán generar alianzas estratégicas y encuentros sectoriales, mejorar sus procesos productivos, lograr un mayor acercamiento e interacción con empresarios europeos, conocer el mercado europeo y sus procesos exportadores para adaptar sus productos, lograr transferencia, desarrollo e innovación tecnológica.

Con estas herramientas las PYMES gozarán de mayores facultades y oportunidades para acceder al mercado europeo y a los beneficios de la apertura, dejando de lado su actitud pasiva ante esta dinámica comercial.

Con el PIAPYME se estimula la participación de las PYMES en actividades vinculadas al sector exportador. Si estas empresas logran adquirir las tecnologías necesarias e incrementar su competitividad internacional podrán hacer frente a los actuales retos que impone la dinámica comercial y penetrar en los exigentes mercados internacionales, aportando en pequeñas dosis elementos de diversificación e incremento comercial.

Desafortunadamente nos topamos con la limitante de no hallar resultados concretos del programa. El PIPAYME tenía un ciclo de vida de 72 meses, los cuales culminaron en diciembre del 2009. De acuerdo con colaboradores del programa los resultados estarían listos en el año 2010, sin embargo, no logramos conseguirlos. Por lo tanto, no podemos exponer el cumplimiento de sus objetivos y los alcances que se dieron a través del programa, no podemos concluir si se llevó con éxito o si logró tener impactos positivos en las relaciones económicas México-UE. Lo que si podemos mencionar es que no habrá continuidad del PIAPYME, ya que el informe estratégico nacional del periodo 2007-2013 no lo retoma.

Dentro de las debilidades que consideramos tenía el programa, fue la poca difusión que se le concedió, al igual que muchos otros programas dirigidos a las PYMES éste tampoco contó con la propagación necesaria para hacerse destacar. Los constantes cambios administrativos al interior del programa también representaron un problema, si no hay continuidad con sus colaboradores tampoco la habrá a otros niveles. Si el programa era restrictivo para incluir a PYMES con ciertas características, las trabas administrativas generaban más complicaciones y limitantes para acceder a éste.

Aunque no tenemos resultados específicos del PIAPYME, podemos defender la idea de que la cooperación económica es un importante impulsor de los intercambios comerciales y la diversificación. Y aunque la cooperación económica no es la panacea para lograr el despegue comercial, si es un complemento importante para impulsar el mejoramiento de la zona de libre comercio y repartir beneficios de manera equitativa. Este tipo de cooperación resulta trascendente porque dentro de su objetivo de facilitar y fomentar los flujos de comercio incluye el apoyo a las PYMES, un sector que normalmente se encuentra desvinculado del comercio exterior.

Un uso eficaz de este tipo de cooperación puede generar proyectos viables de apoyo a las PYMES en sectores clave de las relaciones México-UE y ayudarlas a combatir el problema de falta de competitividad internacional.

Tal vez este programa no haya traído los beneficios esperados, pero lo que debemos resaltar es la intención de incluir y considerar a este grupo de empresas en la dinámica del comercio mundial. A partir de esta experiencia se habrá de impulsar la instauración de otros programas que incluyan estas líneas de acción y poner el mayor esfuerzo para su buen funcionamiento y continuidad. Además, dentro de la cooperación hay otras líneas de acción para intensificar el comercio que deben tomarse en cuenta, como la cooperación industrial para descubrir y explotar sectores de interés comercial común, la cooperación al fomento de las inversiones para crear un ambiente favorable y atractivo para las inversiones recíprocas o la cooperación aduanera que busca garantizar un comercio justo y simplificar los procedimientos aduaneros.

Adicionalmente, la ayuda establecida entre México y la UE no se constriñe al ámbito de la cooperación económica. Así, este tipo de cooperación debe estar acompañado por otras vertientes cooperativas inscritas en el Acuerdo Global para dotar de mayor significado los resultados que se generen con el incremento y diversificación comercial. Por sí solo este incremento no se traducirá en desarrollo y crecimiento económico para el país, por lo tanto la cooperación económica acompañada de la cooperación al desarrollo que lucha contra la pobreza, la cooperación científica que busca incrementar la calidad educativa o la cooperación política que busca fortalecer las instituciones, entre otras, brindarán un escenario integral e incluyente que permita un mayor desarrollo.

Con la variedad de elementos de cooperación y la ayuda a las PYMES para insertarse en la dinámica comercial y participar en la oferta exportable del país, podemos hablar del establecimiento de palancas de desarrollo y crecimiento económico. Con las actividades de cooperación y también a través de la elevación de la calidad del diálogo político, se da un mayor acercamiento con la UE y se cumple la función de actuar en interés común de las partes ampliándose las redes de apoyo. Las oportunidades que ofrece este bloque económico de gran importancia a nivel internacional a través de la cooperación son vitales, además del espacio de diversificación económica que representa.

La cooperación es un elemento que transforma al Acuerdo Global, ya que además de apoyar en el ámbito económico y comercial incluye a distintos sectores dentro de sus líneas de ayuda. El Acuerdo Global se convierte en un acuerdo integral e incluyente porque a través del aspecto cooperativo busca la cohesión social, la protección de los derechos humanos, la conservación del medio ambiente, la difusión e intercambio del conocimiento, el apoyo a las PYMES, el apoyo institucional, el fortalecimiento de los intercambios comerciales, entre otros objetivos. Todo esto significa el Acuerdo Global, no sólo liberalización comercial.

Se debe mirar al Acuerdo Global como un conjunto conformado por tres pilares que se complementan y sistematizan. De esta manera, la interacción, intensificación y elevación de la calidad de los elementos permitirá generar un mayor acercamiento con la UE y cumplir la función de actuar en interés común de las partes.

Por último, queremos resaltar que en la actualidad nuestro país mantiene una participación activa y cada vez más intensa en sus relaciones de cooperación. A nivel nacional se destaca la colaboración creciente de organismos descentralizados, gobiernos estatales y municipales, organizaciones civiles, organizaciones empresariales, universidades, fundaciones, centros de investigación, entre otros. En el plano internacional México pertenece y participa en diverso foros y organismos, además de mantener acuerdos en esta materia con otros países, tal como el Acuerdo Global.

Por ello ante el panorama de mayor conciencia en la sociedad e instituciones mexicanas sobre la importancia de la cooperación como un instrumento de apoyo al desarrollo integral del país, es necesaria la creación de una Agencia de Cooperación Mexicana, que logre coordinar y administrar de manera eficiente, transparente y racional los recursos humanos, materiales y financieros involucrados en la cooperación internacional, así como lo propuso la Senadora Rosario Green ante la Cámara de Senadores con la Iniciativa de Ley de Cooperación Internacional para el Desarrollo.

El jueves 8 de abril el pleno de la Cámara de Diputados aprobó el dictamen de decreto por el que se expide la Ley, la cual incluye: la creación de la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID); la formulación del programa de cooperación internacional para el desarrollo; la puesta en marcha del registro nacional de

cooperación internacional; la creación de un sistema de información en la materia; y la creación de un fondo nacional de cooperación internacional para el desarrollo.

Para lograr que la cooperación internacional se convierta en un elemento esencial de la política exterior mexicana la aprobación de esta Ley junto con la instauración de la Agencia son cruciales. Conseguir articular en un solo marco jurídico, administrativo y operativo los instrumentos cooperativos facilitará la participación y coordinación de los distintos actores en el tema.

## FUENTES

### BIBLIOGRÁFICAS

- Calderón Salazar, Jorge A., coordinador (2000). *Voto particular del grupo parlamentario del Partido de la Revolución Democrática sobre el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte y la Comunidad Europea, por la otra*. México.
- Cuesta Zarco, Omar (2004). *La oferta de cooperación económica para el desarrollo de la Unión Europea con participación empresarial. El caso del programa ARIEL en México, 2000-2004*. Tesis de Maestría, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.
- Dussel, Enrique (1997). *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*. Universidad Nacional Autónoma de México- Jus. México.
- Gazol Sánchez, Antonio (2005). *Bloques Económicos*. Facultad de Economía, UNAM. México, 2005.
- Hernández Santillán, Bruno S. (2005). *La Unión Europea ante la Globalización: el caso del euro*. Tesis de Licenciatura, Ciudad Universitaria, UNAM.
- Lebrija, Alicia y Sberro, Stephan, coordinadores (2002). *México-Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales*. Porrúa/Instituto de Estudios de Integración Europea/ITAM. México.
- Lustig, Nora (1994). *Hacia la reconstrucción de una economía*. Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México. México.
- Monje Ávalos, Claudia M (2001). *La evolución del comercio en México a partir de la entrada del modelo neoliberal hasta la firma del TLC con la Unión Europea*. Tesis de Licenciatura, Ciudad Universitaria, UNAM.
- Navarrete Pérez, Karina (2001). *Las relaciones comerciales de México: hacia un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea*. Tesis de Licenciatura, Ciudad Universitaria, UNAM.
- Nieto Solís, José Antonio (1995). *Fundamentos y políticas de la Unión Europea*. México, Siglo XXI.

- Solís, Leopoldo (1994). *Medio siglo en la vida económica de México: 1943-1993*. El Colegio Nacional. México.
- Thirlwall, A. (2004). *La Naturaleza del crecimiento económico*, FCE, México.
- Torres Gaytán, Ricardo (1983). *Un siglo de devaluaciones del peso mexicano*. Siglo veintiuno editores, 3ª edición. México
- Urrutia Huerta, Ángela M (2006). *Nuevo regionalismo en América del Norte. Cooperación y competencia en las relaciones de México con Estados Unidos de América y la Unión Europea*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología.
- Villarreal, René (2000). *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*. Fondo de Cultura Económica. México.

#### **HEMEROGRÁFICAS:**

- Anima, Santiago (2001). “El sector público en México: de la sustitución de importaciones a la sustitución de exportaciones” en *Momento Económico*. México, no. 171, pp. 35-58.
- Blanco, Herminio (2000). “El TLCUEM: pieza clave en la estrategia económica de México” en *El Mercado de Valores*, Nafin. México, pp. 6-7, junio.
- Calderón Salazar, Jorge A (2000). “Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. Análisis, Crítica y Propuestas” en *El Mercado de Valores*, Nafin. México, pp. 13-17, julio.
- Calderón Salazar, Jorge A (2006). “La experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea” en *Coyuntura. Análisis y debate de la Revolución Democrática*. México, 131, pp. 64-73.
- CIPI (2001). “Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México” en *Secretaría de Economía*. México, 24 de abril.
- CIPI (2003). “Encuesta 2000-2001: Reporte preliminar” en *Secretaría de Economía*. México, marzo.
- Dussel, Enrique (2002). “La Inversión Extranjera en México” en *Serie Desarrollo Productivo 80, CEPAL*. Santiago de Chile.

- Gazol Sánchez, Antonio (2008). “La apertura comercial veinte años después” en *Lecturas del Trimestre Económico no. 99*, Fondo de Cultura Económica. México, pp. 173-201.
- Lamy, Pascal (2000). “La agenda comercial y de inversión en la nueva relación entre Europa y México” en *El Mercado de Valores*, Nafin. México, pp. 8-9, junio.
- López Blanco, Manuel (2000). “El Acuerdo Global y el TLCUEM entre la Unión Europea y México: la visión de Europa” en *El Mercado de Valores*, Nafin. México, pp. 36-41, junio.
- López Roldán, Mario (2000). “El Acuerdo de Libre Comercio México-UE: Una Asociación Económica sin precedentes” en *El Mercado de Valores*, Nafin. México, pp. 26-33, julio.
- Navarrete Pérez, Karina (2004). “Relaciones comerciales México-Unión Europea” en *Economía Informa*, Facultad de Economía, UNAM. México, pp. 65-75, abril.
- Patten, Chris (2000). “Relaciones entre la Unión Europea y México, en el umbral de un nuevo milenio” en *El Mercado de Valores*, Nafin. México, pp. 10-11, junio.
- Peñaloza Méndez, Andrés (2001). “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea: reflexiones en torno a la cláusula democrática, el acceso a mercados y la inversión” en *Economía Informa*, Facultad de Economía, UNAM. México, pp. 39-58, marzo.
- Sacristán, Emilio (2006). “Las Privatizaciones en México” en *Economía UNAM*. México, pp. 54-64.
- Villarreal Dávila, Rosendo (2000). “El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Balance y Perspectiva” en *El Mercado de Valores*, Nafin. México, pp. 8-12, julio.
- Zabludovsky Kuper, Jaime (2000). “Resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea” en *El Mercado de Valores*, Nafin. México, pp. 12-19 junio.

#### **DOCUMENTOS:**

- Comisión Europea. *Informe Estratégico Nacional, 2002-2006*. México
- Comisión Europea. *Country Strategy Paper, 2007-2013*. México

- Delegación de la Comisión Europea en México. *Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos*. 1975.
- Delegación de la Comisión Europea en México. *Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos*. 1991.
- Delegación de la Comisión Europea en México. *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*. Bruselas, 1997.
- Delegación de la Comisión Europea en México. *Acuerdo Interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea , por una parte y los Estados Unidos Mexicanos, por otra*. Bruselas, 1997.
- Delegación de la Comisión Europea en México. *Acta Final*. Bruselas, 1997.
- INEGI. *Series históricas de México*. México, 2000.
- Guerrero, C. (2006), “Determinantes del crecimiento económico de México 1929-2003: una perspectiva postkeynesiana”, Documento de trabajo, Tecnológico de Monterrey Campus Ciudad de México.
- Secretaría de Economía. *Convenio de Financiación Específico entre la Comunidad Europea y la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos. Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME)*, 2003

## PONENCIAS

Presentaciones de la mesa redonda “Cinco años del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea”, celebrada en la Facultad de Economía, Ciudad Universitaria. México 2005:

- Álamo Puentes, Santiago (2005). “Evaluación del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM). Un balance necesario”, Facultad de Economía, Colegio de Profesores, México.
- Calderón Salazar, Jorge A. (2005). “La experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea”, Facultad de Economía, Colegio de Profesores, México.
- Gazol Sánchez, Antonio (2005). “Notas para la intervención en el foro, Cinco años del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea”, Facultad de Economía, Colegio de Profesores, México.

- Sánchez Pereyra, Antonio (2005) “A propósito de la crisis política europea 2005”, Facultad de Economía, Colegio de Profesores, México.

## **PÁGINAS WEB:**

- Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/>
- CEMUE-PIAPYME: <http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/portada/1>
- CEMUE-PIAPYME, recuperado el 16 de mayo de 2010 en: <http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/portada/1>
- CEMUE-PIAPYME (1), recuperado el 18 de mayo de 2010 en: <http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/All/BEF997951C10883686257111006CB0CF?OpenDocument&menu=203>)
- CEMUE-PIAPYME (2), recuperado el 18 de mayo de 2010 en: <http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/All/WPSR6M3PBD?OpenDocument>)
- CEMUE-PIAPYME (3), recuperado el 18 de mayo de 2010 en: <http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/All/WPSR-6LTMJA?OpenDocument>):
- Comisión Europea: <http://ec.europa.eu/>
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial: <http://www.cipi.gob.mx/html/principal.html>
- Contacto PYME: <http://www.contactopyme.gob.mx/>
- Delegación de la Comisión Europea en México: <http://www.delmex.ec.europa.eu/es/index.htm>
- Dirección General de Cooperación Técnica y Científica, recuperado el 8 de febrero de 2010 en: <http://dgctc.sre.gob.mx/html/dgctc/historia.html>
- El Portal de la Unión Europea: [http://europa.eu/index\\_es.htm](http://europa.eu/index_es.htm)
- El Portal de la UE, recuperado el 10 de noviembre de 2008 en: [http://europa.eu/scadplus/treaties/singleact\\_es.htm](http://europa.eu/scadplus/treaties/singleact_es.htm))
- El Portal de la UE, recuperado el 11 de noviembre de 2008 en: [http://europa.eu/scadplus/nice\\_treaty/introduction\\_es.htm](http://europa.eu/scadplus/nice_treaty/introduction_es.htm))
- El Portal de la UE, recuperado el 15 de noviembre de 2008 en: [http://europa.eu/pol/rights/index\\_es.htm](http://europa.eu/pol/rights/index_es.htm))

- El Portal de la UE, recuperado el 11 de octubre de 2010 en: [http://europa.eu/lisbon\\_treaty/glance/index\\_es.htm](http://europa.eu/lisbon_treaty/glance/index_es.htm))
- Eurocentro Bancomext: <http://www.euromexico.org/>
- Eurocentro Canacintra: [http://www.eurocentromexico.org/acerca\\_del\\_eurocentro.html](http://www.eurocentromexico.org/acerca_del_eurocentro.html)
- Eurocentro Canacintra San Luis Potosí, recuperado el 05 de enero de 2010 en: [http://www.canacintraslp.org.mx/index.php?id=24&option=com\\_content&task=view](http://www.canacintraslp.org.mx/index.php?id=24&option=com_content&task=view)
- Eurocentro Nafin: <http://www.nafin.com/portalfn/content/productos-y-servicios/servicios-especializados/eurocentro/eurocentro.html>
- Europeaid: [http://ec.europa.eu/europeaid/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europeaid/index_en.htm)
- Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
- Guía sobre la cooperación Unión Europea-América Latina, recuperado el 3 de marzo de 2011 en: [http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/documents/guidecooperation\\_eu\\_la\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/documents/guidecooperation_eu_la_es.pdf)
- INEGI: <http://www.inegi.gob.mx/>
- INEGI, recuperado el 14 de abril de 2009 en: <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVC100600#ARBOL>
- La Jornada: <http://www.jornada.unam.mx>
- Organización Mundial de Comercio, recuperado el 10 de febrero de 2011 en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/prewto\\_legal\\_s.htm#havana](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/prewto_legal_s.htm#havana)
- PROTLCUEM: <http://www.protlcuem.gob.mx/>
- PROTLCUEM, recuperado el 2 de enero de 2010 en: <http://www.protlcuem.gob.mx/protlcuem/index.php>
- Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/>
- Secretaría de Economía, recuperado el 5 de mayo de 2008 en: <http://www.economia.gob.mx/?P=350>)
- Secretaría de Relaciones Exteriores: <http://www.sre.gob.mx/>