



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**EL PROGRAMA AL- INVEST: ¿INTERÉS COMERCIAL O
VERDADERA COOPERACIÓN ECONÓMICA ENTRE
MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA?**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

REBECA REYES RUÍZ

DIRECTOR DE TESIS:

DR. FRANCISCO R. DÁVILA ALDÁS

CIUDAD UNIVERSITARIA

MÉXICO, 2013



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.

EL PROGRAMA AL- INVEST: ¿INTÉRÉS COMERCIAL O VERDADERA COOPERACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA?

Índice

Introducción1

Capítulo 1

El papel de las PYMES en México, su composición y las principales problemáticas que enfrentan a nivel nacional e internacional en su proceso de expansión al mercado europeo

- 1.1 ¿Quiénes son las PYMES en México?.....1
- 1.2 Obstáculos que enfrentan las PYMES mexicanas para su desarrollo interno.....8
- 1.3 Las PYMES mexicanas y la venta de sus productos en el exterior..... 13

Capítulo 2

Relaciones comerciales México-Unión Europea y el papel de las PYMES mexicanas en los flujos de intercambio comercial entre ambas regiones

- 2.1 Antecedentes de los acercamientos comerciales México-Europeos 17
- 2.2 Intercambio comercial entre ambas regiones a partir de 1994, año de la puesta en marcha del programa AL-INVEST 22
- 2.3 El papel de las PYMES mexicanas en el intercambio comercial entre ambas regiones 30

Capítulo 3

El programa de cooperación económica AL-INVEST sus inicios y fases de desarrollo

- 3.1 Antecedentes internacionales y regionales que dieron origen a su creación..... 38
- 3.2 Fases del programa AL-INVEST: Objetivos, mecanismos de operatividad y resultados obtenidos en cada Fase del programa
 - 3.2.1 El programa AL-INVEST como programa piloto (1994)..... 41
 - 3.2.2 El programa AL-INVEST fase I (1995-1999) 45
 - 3.2.3 El programa AL-INVEST fase II (1999-2004) 48
 - 3.2.4 El programa AL-INVEST fase III (2004-2008)..... 52
 - 3.2.5 El programa AL-INVEST fase IV (2009-2012) 57

Capítulo 4

Estudios de caso de los tres sectores de PYMES mexicanas mayormente apoyados por el programa AL-INVEST

Introducción	61
4.1 Sector agroalimentario.....	63
4.2 Sector artesanías, decoración y regalos	73
4.3 Sector tecnologías de la información	80

Capítulo 5

Balance de los resultados obtenidos mediante el Programa AL-INVEST para ambas regiones

5.1 Obstáculos y ventajas del programa europeo de cooperación para las PYMES mexicanas en su incursión al mercado europeo	86
5.2 Beneficios brindados por el programa a la Unión Europea en materia social, económica y comercial.....	93
5.3 Propuestas para la mejora del programa para la posible aplicación de una fase V	98

Conclusiones.....	104
--------------------------	------------

Fuentes consultadas.....	114
---------------------------------	------------

EL PROGRAMA AL- INVEST: ¿INTÉRÉS COMERCIAL O VERDADERA COOPERACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA?

Índice de cuadros

Capítulo 1

CUADRO No. 1-1 Estratificación de empresas en México.....	4
CUADRO No. 1-2 Industrias manufactureras: Características principales por tamaño de los establecimientos 2008 (porcentajes)	6
CUADRO No. 1-3 Desglose estadístico según el tipo de empresa en México (2012)	7
CUADRO No. 1-4 Tratados de Libre Comercio firmados por México hasta el año 2012	15

Capítulo 2

CUADRO No. 2-1 Factores nacionales y europeos que influyeron en la caída de exportaciones mexicanas (1990-1994).....	21
CUADRO No. 2-2 Porcentaje de participación europea en la compra de productos procedentes de México	26
CUADRO No. 2-3 Balanza comercial México-UE en millones de dólares (2000-2012)	27
CUADRO No. 2-4 Participación de la UE, en la IED acumulada período 1999-junio 2008 captada por México	28
CUADRO No. 2-5 Flujo de inversión comunitaria en México, por sector (1999-junio 2008 millones de dólares)	28
CUADRO No. 2-6 Principales rubros de exportación a la UE	31
CUADRO No. 2-7 Principales rubros de importación desde la UE	31
CUADRO No. 2-8 Principales productos exportados a la UE	32
CUADRO No. 2-9 Principales productos importados desde la UE.....	32
CUADRO No. 2-10 Percepción de las barreras internas a la exportación según PYMES mexicanas y europeas	35
CUADRO No. 2-11 Percepción de las barreras externas a la exportación según PYMES mexicanas y europeas	36

Capítulo 3

CUADRO No. 3-1 Distribución de los convenios comerciales y proyectos de inversión clasificados por Estados de la Unión Europea (período enero 1996-abril 2000)	47
CUADRO No. 3-2 Distribución de los convenios comerciales y proyectos de inversión con base en los países de América Latina (período enero 1996-abril 2000)	48
CUADRO No. 3-3 Empresas que participaron en el Al-Partenariat 2003, Ciudad de México, por país y por sector económico.....	51
CUADRO No. 3-4 Participaciones de América Latina en el programa AL-INVEST II	52
CUADRO No. 3-5 Consorcios AL-INVEST fase III	53
CUADRO No. 3-6 Actividades y presupuesto asignado para la fase III del programa	53
CUADRO No. 3-7 Actividades y presupuesto asignado para la fase III del programa	55
CUADRO No. 3-8 Participación de América Latina en el programa AL-INVEST III.....	56
CUADRO No. 3-9 Distribución de empresas atendidas por el sector Consorcio CAMC.....	59
CUADRO No. 3-10 Distribución de empresas atendidas por instrumento Consorcio CAMC	60

Capítulo 4

CUADRO No. 4-1 México: evolución de las exportaciones e importaciones agroalimentarias según destino, México-TLCAN, 2000-2010 (millones de dólares).....	64
CUADRO No. 4-2 México: evolución de las exportaciones e importaciones agroalimentarias según destino, México-UE, 2000-2010 (millones de dólares)	65
CUADRO No. 4-3 Exportaciones e importaciones agrícolas o agroalimentarias de México a la UE y EE.UU en el año 2000 (millones de dólares)	65
CUADRO No. 4-4 Exportaciones e importaciones agrícolas o agroalimentarias de México a la UE y EE.UU en el año 2010 (millones de dólares)	66
CUADRO No. 4-5 Distribución de los convenios comerciales y proyectos de inversión de las actividades relacionadas con el sector artesanías, decoración y regalos del programa AL-INVEST para la fase piloto y fase I.....	76
CUADRO No. 4-6 Eventos realizados durante la fase III del programa AL-INVEST (por sector)	77

Capítulo 5

CUADRO No. 5-1 Comparación de algunas formas de internacionalización de las PYMES	88
---	----

Introducción

Históricamente, las relaciones existentes entre la Unión Europea (UE) y México han sido distantes, si acaso, sólo en algunos momentos y con ciertos países, se han intentado llevar a cabo acercamiento entre ambas regiones; sin embargo, en su gran mayoría, éstos han sido motivados por intereses económicos y comerciales. En esta interacción distante, nuestro país es posiblemente el más interesado en que la UE fije su mirada en él; en primer término como un medio para diversificar su comercio exterior y, por otro lado, como una buena fuente de apoyo económico mediante los programas de cooperación que la UE tiene con toda América Latina.

En este último punto, para la política exterior de México, la cooperación internacional para el desarrollo en todas sus vertientes, esto es: tanto en la cooperación técnica y científica, como en la cultural y educativa, así como en la cooperación económica y financiera, revisten una importancia fundamental, ya que se constituyen en el instrumento que vincula la política exterior con los esfuerzos internos de desarrollo.¹

Los países de América Latina son clasificados por el Banco Mundial como “países de renta media”², porque, se encuentran entre los países de bajos ingresos y los países industrializados. Sin embargo, a pesar de lo anterior, muchos países de nuestra región, incluido México, se sitúan en el largo camino entre la pobreza y la prosperidad, lo cual los lleva a ser receptores de apoyo internacional para la cooperación para el desarrollo; pero, ésta, generalmente se da a través de cooperación económica, con la cual se pretende mejorar su inserción en la economía internacional y disminuir la vulnerabilidad de sus economías.

Desde hace algunos años, la UE ha establecido varios mecanismos que ayudan a impulsar la economía y el desarrollo de América Latina mediante el financiamiento europeo; especialmente enfocando su atención a un sector de la sociedad, como lo es el de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), que es muy importante para su desarrollo económico interno y, el cual, se encuentra desprotegido por la mayoría de las políticas económicas de la región

¹ Pérez Bravo, Alfredo e Iván Sierra. *Cooperación técnica internacional la dinámica internacional y la experiencia mexicana*. Miguel Ángel Porrúa, México, 1998, pág. 117.

² El banco Mundial asigna la clasificación a un país con base en el nivel del ingreso per cápita que tiene. En este caso, la región de América Latina es considerada como de “renta media”. Se calcula que aproximadamente un 70% de los países a nivel mundial se encuentran ubicados en esta categoría.

Lo anterior ha sido llevado a cabo por la UE, a través de los llamados *Acuerdos de Cuarta Generación*³ que se han suscrito en esta región con determinados países, México no es la excepción, por lo tanto, se firmó el Acuerdo Global entre la UE y nuestro país, en el cual, se incluyeron a la par de un Acuerdo de Libre Comercio, ciertos compromisos entre ambas regiones en materia de cooperación económica, los cuales, fueron establecidos en el Capítulo Sexto.

En el Capítulo Sexto, Artículo 17 del Acuerdo Global, quedó estipulado de manera concreta el apoyo que se brindaría a las PYMES en materia de cooperación y se expresa de la siguiente manera:

1. Las Partes promoverán un entorno favorable para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas.
2. Esta cooperación consistirá en lo siguiente:
 - Fomentar contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones conjuntas, establecimiento de empresas conjuntas y redes de información por medio de programas ya existentes, tales como, European Community Investment Partners (ECIP), Programa Regional de Cooperación (AL-INVEST), Oficina de Acercamiento entre Empresas (BRE) y Business Cooperation Network (BC-NET);
 - facilitar el acceso al financiamiento, proporcionar información y estimular innovaciones.⁴

Ahora bien, AL-INVEST fue un programa de cooperación económica cuyo objetivo fue apoyar la internacionalización de las PYMES de América Latina, en colaboración con sus socios europeos, con el fin de contribuir a la cohesión social de la región⁵; surgió en 1994 (como fase piloto) y en el periodo de 1995 -1999 inició, ya propiamente, con la fase inicial, denominada AL-INVEST fase I, posteriormente en el periodo de 1999 al 2004 se da la fase II, de 2004 a 2007 se llevó a cabo la fase III y finalmente la fase IV y la más reciente en concluirse, que se dio de 2009 a 2012.

³ Estos acuerdos van más allá de los anteriores y se basan en entablar compromisos, no únicamente en materia de liberación comercial, sino también en materia de cooperación y diálogo político; empero, las razones de la firma de éstos no son únicamente por razones altruistas, sino por la necesidad de ampliar su presencia en la región.

⁴ Ver, México: Decreto Promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica. Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, la Decisión del Consejo Conjunto de dicho Acuerdo; y la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea. De 26 de junio de 2000. *Diario Oficial de la Federación*, Segunda Sección, Pág. 7.

⁵ http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_es.htm (Página consultada el 28 de enero de 2013)

La composición de la red AL -INVEST estuvo definida por dos sectores, los cuales fueron:

- Europa: Coopecos > Cámaras de comercio, empresas de consultoría, organismos gubernamentales, asociaciones empresariales, entre otros.
- América Latina (México): Eurocentros > Institución sede, pública o privada.

La importancia de hacer el estudio de la cooperación económica internacional y particularmente UE hacia México, en materia de PYMES, radica en que éstas forman parte vital en la estructura industrial de nuestro país. Ejemplo de esto es que el espectro empresarial ha estado dominado por empresas de menor tamaño, especialmente, por microempresarios que poseen establecimientos con un nivel de empleo de 0 a 15 personas, seguidos por los pequeños negocios de 16 a 100 trabajadores y de menor peso que el de las empresas medianas y grandes.⁶

A pesar de que las PYMES son mayoría en términos numéricos, lamentablemente, esta ventaja no es importante para la élite que gobierna nuestro país, ya que, las políticas de apoyo a éstas son insuficientes e ineficientes; de ahí que las pequeñas empresas presenten muchos problemas que afectan su desempeño en la economía nacional e internacional. Como ejemplo de estas deficiencias tenemos: problemas de financiamiento, falta de apoyo por parte de programas gubernamentales federales y locales, trabas burocráticas, falta de sesiones de capacitación en materia de innovación, limitado acceso a los mercados, perfiles bajos de compradores en el mercado interno e internacional, producción de artículos con un bajo perfil tecnológico, lo que, por consiguiente, ocasiona una desventaja en la productividad en relación a las grandes empresas; entre otros.

Vale la pena destacar que a pesar de que se menciona mucho acerca de las ventajas de la cooperación al desarrollo, tanto por los organismos internacionales como por el Banco Mundial e inclusive en nuestro propio país⁷; al situarnos en la actualidad y en el contexto socioeconómico en el que nos encontramos, veremos que esto dista mucho de ser verdadero, pues no existe una cooperación para el desarrollo, como tal, en materia económica que apoye

⁶ Ruíz Durán, Clemente. *Desarrollo empresarial en América Latina*. Nacional Financiera, México, 2002, Pág. 111 y 112.

⁷ El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 asignaba a la cooperación internacional la doble tarea de promover en el exterior el acervo cultural y las capacidades nacionales de México, y de ser al mismo tiempo una herramienta que atraiga al país recursos complementarios en su proceso de desarrollo.

a los países en desarrollo; sin que se vea en esto un interés comercial por parte de los países desarrollados.

Prueba de lo anterior es que en un Informe realizado por la Organización Mundial de Comercio, titulado: “LA OMC y los objetivos de desarrollo del Milenio”, se plantea que los países menos adelantados pueden fortalecer su capacidad productiva a fin de utilizar el comercio como motor del crecimiento y desarrollo.⁸ Lo anterior no es del todo erróneo, sin embargo, hay que tener muy presente que el comercio para ser un factor importante en el desarrollo de un país y para que sea considerado como un “motor” de éste, debe de ir acompañado de una industria nacional fuerte y consolidada cuya producción pueda competir con la de las grandes empresas extranjeras y es justo en ese punto en el que pueden existir un obstáculo para los países en desarrollo; pues, su industria pequeña y mediana son bastante frágiles, por lo cual el comercio no puede llegar a ser la solución para el crecimiento económico y, menos aún, para el desarrollo y bienestar de la población.

Además, el tema del comercio, está muy presente en las conversaciones internacionales entre países y entre los organismos mundiales y, evidentemente, que esté en la relación entre México y la UE no es la excepción; porque el Acuerdo de Cuarta Generación que ambos firmaron lo corrobora; sin embargo, lo que desconcierta un poco es la idea de que la creación o continuación de programas de cooperación para el desarrollo, por parte de la UE, sean instrumentados a través de convenios comerciales.⁹ Como ejemplo de lo anterior tenemos el programa AL-INVEST que analizaremos en esta investigación, el cual está sustentado en el Tratado de Libre Comercio que tiene México con la Unión Europea.

Es importante destacar que en este programa, el grado de beneficio que cada PYME obtenga, dependerá, en parte, de los mecanismos complementarios de apoyo que cada país ofrezca a sus empresas y de la capacidad de éstas para generar un desarrollo que les permita una internacionalización sostenible, ya que AL-INVEST no da un apoyo financiero directo a las PYMES para vender en el extranjero.¹⁰

⁸ http://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/mdg_s/mdg_s.pdf (Página consultada el 28 de enero de 2013).

⁹ González Alvarado, Tania Elena, *AL INVEST y los intereses comerciales proteccionistas de la Unión Europea hacia Brasil, Argentina y México*. Revista de Contaduría y Administración, UNAM, Julio - Septiembre 2003, México. Pág. 4.

¹⁰ *Ibid.*, Pág. 62.

El objetivo general de la investigación que presentamos es el siguiente:

- Evaluar los resultados obtenidos en todas las fases del Programa AL-INVEST para poder ubicar las oportunidades y desventajas que éste brinda a las PYMES mexicanas, para así definir si realmente se habla de una cooperación económica en beneficio de la internacionalización de la empresa mexicana o bien de un mecanismo económico de la Unión Europea para aumentar su presencia económica y comercial en nuestro país.

A continuación describimos los objetivos específicos:

- Ubicar los principales obstáculos que las PYMES mexicanas enfrentan, primero que nada, en un área local-nacional y, posteriormente, en el plano internacional.
- Identificar la participación económica e industrial que tienen las PYMES en la economía nacional.
- Precisar la participación económica e industrial que tienen las PYMES mexicanas en el intercambio comercial con la Unión Europea, principalmente, desde el periodo de la puesta en marcha de la primera fase del programa AL-INVEST y hasta el cierre de la última fase en 2012.
- Dar a conocer el funcionamiento y operatividad del programa AL-INVEST en cada una de sus fases para detectar de manera clara los procesos que lleva a cabo para apoyar a las PYMES mexicanas.
- Destacar los beneficios y las fallas que ha presentado el Programa AL-INVEST durante sus etapas, no en materia de PYMES, sino en el ámbito operativo.

Por último se enlistan los objetivos particulares:

- Precisar qué tipo de apoyo por parte del programa AL-INVEST recibieron los sectores: Agroalimentos; el de artesanías, decoración y regalo; así como el de las tecnologías de la información.
- Evaluar los resultados de estos apoyos en los sectores anteriores.
- Destacar los problemas que las PYMES de estos sectores presentaron, tanto en el proceso de producción, como para la venta de sus productos, especialmente cuando los quieren ofrecer en el mercado externo de la UE.

Ahora presentaremos las hipótesis de la investigación:

Hipótesis generales:

- El programa AL-INVEST es un mecanismo económico de cooperación que beneficia a las PYMES mexicanas, tanto para incrementar su producción, como la calidad y el diseño de sus productos para poderlos ofrecer en los mercados externos y en especial en los de la UE.
- Los productos que las PYMES mexicanas producen para llevarlos a los mercados europeos, no cumplen con las condiciones que se piden, por lo que es necesario que el programa AL-INVEST no sólo sea de asesoría, sino de apoyo económico efectivo para que éstas puedan cumplirlas.
- Las PYMES que trabajan en el sector agroalimentario y artesanal son las más apoyadas por el programa AL-INVEST.
- El gobierno de México debería apoyar a las PYMES que puedan elaborar productos para el mercado internacional; así como, podría también atraer inversionistas para que las apoyen y se fortalezcan.

Hipótesis específicas:

- Las PYMES mexicanas al no estar eslabonadas con las grandes empresas nacionales, no pueden ofrecer sus productos a las mismas, por tanto se ven limitadas en su crecimiento.
- Las PYMES mexicanas a pesar del apoyo del programa de cooperación AL-INVEST, aún tienen una escasa participación con sus productos en la UE.
- El programa AL-INVEST ha tenido fallas en los mecanismos de financiamiento, pero más en los de operatividad.
- Con el programa AL-INVEST son las empresas de la UE, que han entrado al mismo, las que han resultado ser más beneficiadas y no las mexicanas.

Hipótesis particulares:

- El apoyo recibido por las PYMES mexicanas de los sectores agroalimentos, artesanías, decoración y regalos; así como el de tecnologías de la información sólo ha sido a través de asesorías, pero no con apoyo económico.

- La evolución de los apoyos en asesoría, les ha permitido a las PYMES mexicanas, aumentar la fabricación de sus productos y mejorar su presentación, pero no han sido apoyadas para la colocación de los mismos en el mercado externo.
- A pesar de los apoyos con asesorías del programa AL-INVEST para mejorar la calidad de sus productos y sus diseños, así como de los relacionados con los procesos para la exportación de los mismos al mercado europeo, existen varios problemas, pero éstos son más agudos cuando tratan de ofrecerlos para su venta en el mercado externo.

Esta investigación parte del estudio de las PYMES mexicanas como estructuras industriales, especificando su categoría, su composición y las problemáticas que enfrentan, para su consolidación y posterior expansión, en el mercado internacional.

Posteriormente, se hace una breve semblanza de cómo se han llevado a cabo las relaciones comerciales entre la UE y nuestro país, sobre todo en el ámbito económico y comercial; así como también, se menciona cuál ha sido la participación de las PYMES mexicanas en estas interacciones interregionales.

A continuación se relatan los antecedentes que dieron origen a la creación del programa a estudiar, denominado AL-INVEST, para que una vez conociendo su génesis, se pueda dar paso a desglosar y analizar cada una de sus fases, desde la que fue considerada como “piloto” en 1994, hasta la fase IV, la cual concluyó recientemente, en el 2012; resaltando en cada una de éstas, sus características y resultados obtenidos.

Después de haber estudiado cada una de las fases del programa en cuestión, se analizan más a detalle, tres de los sectores que fueron mayormente apoyados por éste, como lo fueron: el sector agroalimentario; el sector de artesanías, decoración y regalos y el sector de tecnologías de la información. Este último, dado que en el contexto en el que se encuentra el mundo, reviste una importancia especial para nuestro país, en el cual, las nuevas revoluciones científico-técnicas y los avances tecnológicos que éstas procuraron, forman una parte importante del desarrollo económico, científico y educativo de un país.

Por último, se enumeran los beneficios que obtuvieron las PYMES participantes en el programa AL-INVEST, que se realizó en ambas regiones; así como los obstáculos que tuvieron las PYMES mexicanas durante el programa y los resultados de la operatividad del mismo o de

otros aspectos externos a él. También se describen algunas propuestas que sugerimos para que la fase V del programa se mejore, si es que ésta se llegara a implementar, de nueva cuenta, en nuestro país y en Latinoamérica.

En resumen, la investigación que adelante se presenta pone en tela de juicio, con datos y cifras, que la cooperación económica en materia de PYMES que brinda la UE, específicamente, mediante el programa AL-INVEST, para así identificar si realmente vale la pena y es un buen aliciente para el desarrollo de las PYMES mexicanas que quieren internacionalizarse, participar en él, ya sea, mediante el mecanismo de las exportaciones o algún otro, o bien, por el contrario, si el programa se presenta como la manera en que la UE intenta expandir su presencia y su comercio en México y en otras partes del continente americano, a través de nuestro país.

Capítulo 1

El papel de las PYMES en México, su composición y las principales problemáticas que enfrentan a nivel nacional e internacional en su proceso de expansión al mercado europeo

1.1 ¿Quiénes son las PYMES en México?

En la década de los ochenta del siglo pasado, América Latina atravesó por una serie de cambios en su economía y su comercio; países como México dejan atrás una economía proteccionista y conducida por el Estado y se van perfilando hacia un nuevo modelo económico exportador, el cual se caracterizó por la lucha contra la inflación, la puesta en marcha de reformas estructurales, que significaron la disminución de la presencia económica del Estado, la atracción de la inversión extranjera directa y una política comercial de liberalización.

Con todo lo anterior, se tenía la esperanza de que las PYMES tuvieran un papel significativo en este nuevo modelo económico. En primer lugar, porque el modelo anterior había favorecido a las grandes empresas nacionales y extranjeras, que ahora tendrían que operar en condiciones competitivas que reducirían sus ventajas con respecto a las pequeñas empresas; en segundo lugar porque un modelo orientado hacia el exterior y liderado por las exportaciones favorecería las ventajas comparativas que tenía la región en mano de obra.¹¹ Sin embargo, el planteamiento anterior quedó sólo en suposiciones, pues no se tomaba en cuenta que las PYMES débiles debían enfrentar y resistir la competencia que les representaban los productos importados.

Hay que tener presente, que si bien, la liberalización del comercio trajo consigo una serie de problemas para las PYMES, lo anterior no significa que las PYMES hayan desaparecido del mapa económico de los países latinoamericanos, debido a que éstas no constituyen un agente económico estancado en el periodo posterior a las reformas, sino que por el contrario, estas empresas aumentaron su participación en la producción industrial total en cinco países, como son, Argentina, Chile, México, Uruguay y Venezuela, debido a esto, algunos autores describen que la liberalización del comercio puede haber tenido un efecto negativo en algunos países, debido al incremento de las importaciones; pero, en todo caso, está lejos de ser un efecto generalizado, más bien, esa liberalización parece haber tenido más influencia sobre la

¹¹ Wilson, Peres, Giovanni Stumpo. *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, Edición SIGLO XXI, México, 2002, pág. 10.

polarización entre ramas de producción de las PYMES que sobre el desempeño de este tipo de empresas.¹²

Para la década de los noventa, se dio una expansión del sector empresarial, este fenómeno estuvo dominado por microempresas, por ejemplo, en el caso de nuestro país, el incremento de éstas fue de 95.54%, de aquí que se las considere de gran importancia para el desarrollo económico y como motor de crecimiento en los países de la región.

Ahora bien, antes de conocer la situación de este tipo de empresas en México, hay que describir las características generales que tienen las PYMES de la región.

- 1) Realizan muy pocas exportaciones, pues orientan casi toda su producción al mercado interno.
- 2) Generan un alto nivel de empleo, particularmente en el sector manufacturero, sin embargo buena parte de éstos no son formales.
- 3) Tienen una baja o nula participación en la definición de objetivos de política hacia las mismas.
- 4) Responden de manera flexible a los continuos cambios de la demanda.
- 5) Muestran capacidad de integrarse a diversos esquemas de subcontratación y relaciones inter-empresas; sin embargo, tienen deficiencias a la hora de incorporarse al proceso de globalización.
- 6) Tienen baja productividad, bajo crecimiento, y un limitado proceso de acumulación.
- 7) No tienen acceso o, éste es muy limitado, al sistema formal de financiamiento.
- 8) Tienen una tasa de sobrevivencia muy baja, debido, en su mayoría, a la falta de capacitación empresarial; lo cual se demuestra por el escaso uso de técnicas modernas de gestión, comercialización y control de calidad.¹³

¹² Wilson, Peres, Giovanni Stumpo. *Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe* en "Claroscuros: Integración exitosa de las Pequeñas y Medianas Empresas en México". Editorial Jus, México, pág. 10.

¹³ El 65% de ellas desaparece a los dos años de creadas, el 25% sobrevive con pocas posibilidades de desarrollo.

- 9) Muestran elevada dependencia respecto del crecimiento económico del país y poco acceso a la distribución del ingreso generado.
- 10) Experimentan un fuerte atraso tecnológico lo que dificulta tanto la producción como la productividad de la misma.
- 11) Acceden en condiciones desventajosas a los mercados de insumos y de productos finales.
- 12) Tienen, en general, una gran dificultad de acceso a la información.

Una vez dado el contexto general de las PYMES en la región latinoamericana, iniciaremos el estudio específico de este tipo de empresas en nuestro país.

En México, desde la independencia, la industria despunto con la textil, la de productos alimenticios y de productos químicos. Después de la Revolución, aparecen las industrias: Las grandes, las medianas y las pequeñas; pero, desde entonces las que crecen y se desarrollan permanentemente son las dos últimas.¹⁴

El Instituto de Investigaciones del Senado de la República en Julio del 2002, a través de un estudio denominado *Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, Funcionamiento y problemática*, señaló que existen tres etapas de evolución de las MPYMEM¹⁵ en nuestro país, las cuales son:

- 1) Las MPYMEM en general y sobre todo las dedicadas al sector industrial, comenzaron a adquirir importancia en los años 50's y 60's, primeramente dentro de la economía argentina y después en México durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones.
- 2) La segunda etapa deviene de la primera, pues si bien en el modelo de sustitución de importaciones se realizó un "proceso de aprendizaje" con importantes logros, también existieron algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación e información, principalmente; esta situación hizo que no se alcanzara

¹⁴ Peña Cruz, María del Pilar. *Ensayo sobre las medianas y pequeñas empresas*, México, primera edición, 1981, pág. 9

¹⁵ En el informe se denominan "MPYMEM" por considerar a las micro empresas como una parte que se debe considerar por separado, sin embargo, debido a que la dinámica de apoyo del programa AL-INVEST se enfoca únicamente en las pequeñas y medianas empresas, en la investigación hablaremos de PYMES solamente.

productividad y calidad, alejándolas de los niveles de competencia internacionales y provocando que durante los años setenta, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por la supervivencia, debido a la profunda crisis que continuó en la década de los años ochenta.

- 3) La tercera etapa, se dio a partir de los cambios que se introdujeron en los años noventa, en lo referente a la disponibilidad del financiamiento externo y de la estabilidad económica interna.

Un punto importante a tratar, se refiere a la clasificación de las PYMES, pues desde 1990, se hicieron seis pronunciamientos con diferentes criterios. Finalmente el 30 de junio de 2009 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la clasificación con la que se rigen actualmente las PYMES en México, la cual queda establecida en la tabla siguiente:

CUADRO No. 1-1

ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO

Sector	Estratificación								
	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Industria	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	De 51 a 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250
Comercio	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93	De 31 a 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
Servicios	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	De 51 a 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235

Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) x 10% + (Ventas Anuales) x 90.
mdp= Millones de pesos.

Fuente: DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN 30 DE JUNIO DE 2009

En México se llevan a cabo los denominados Censos Económicos, los cuales son métodos estadísticos que se emplean para poder conocer las características de los establecimientos productores de bienes, comercializadores de mercancías y prestadores de servicios a nivel nacional, con un gran nivel de detalle geográfico y sectorial. Están integrados por varios proyectos, alusivos a los distintos sectores de actividad económica. Se llevan a cabo cada

cinco años, en los años que terminan en 4 y en 9, para conocer la estructura económica del país. Para su levantamiento se utilizan cuestionarios diferenciados.¹⁶

El último, fue el realizado en el 2009, en el cual se menciona que hasta el 2008 había en México 3, 724, 019 unidades económicas del sector privado y paraestatal, las cuales dieron empleo a 20,116, 834 personas, según los Censos Económicos 2009, siendo los tres principales sectores económicos, según el tipo de establecimiento, el de servicios, comercio y manufacturas; sin embargo, si nuestra referencia se basa, de acuerdo a los principales sectores según los empleos que generan, encontramos que se localizan primero las manufacturas, después los servicios y al final el comercio.

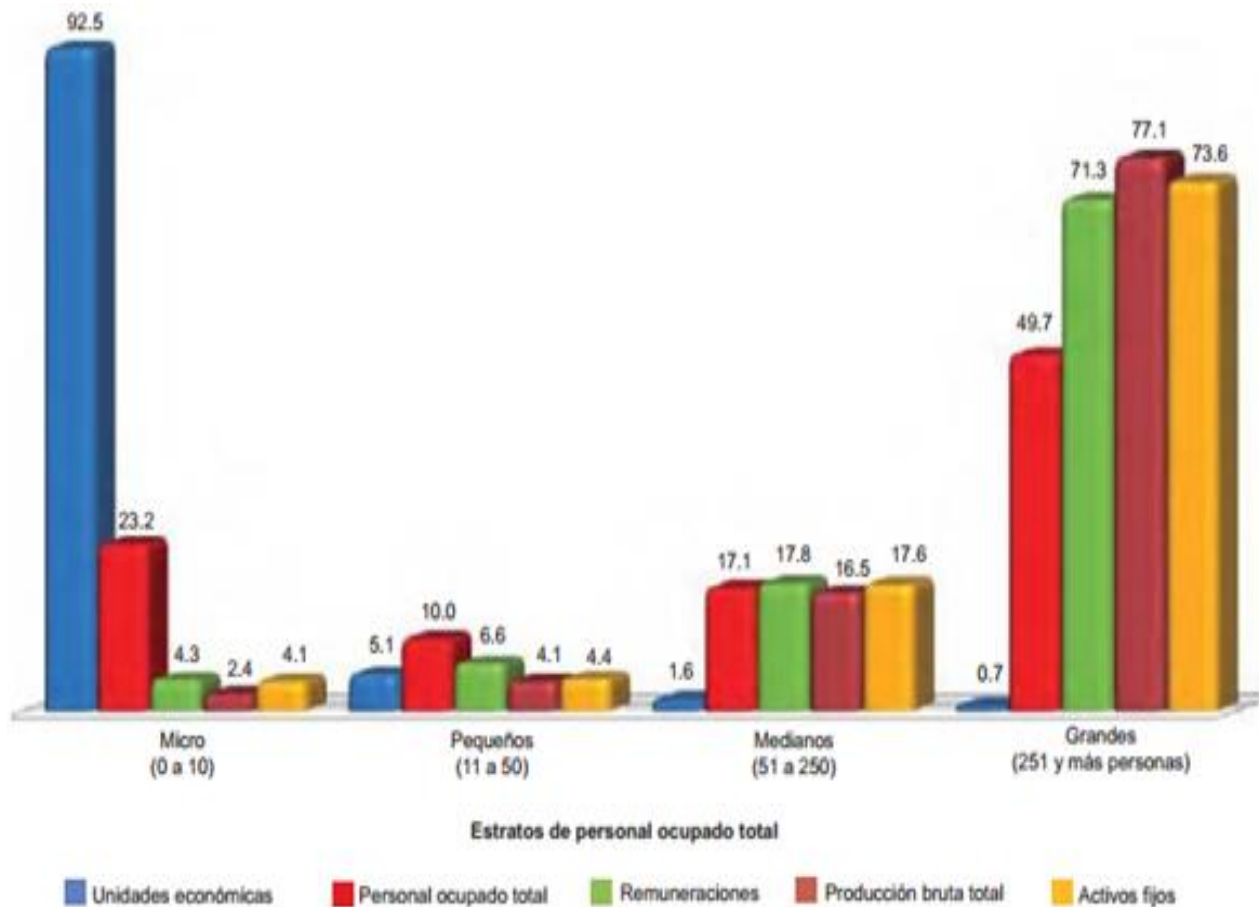
Es importante destacar, que analizando la especialización en manufacturas, que es la que más empleos genera, el primer segmento está orientado hacia los alimentos, el segundo hacia el sector químico y el tercero al sector automotriz.¹⁷ En este sentido, se aprecia en la siguiente gráfica que en el sector manufacturas las PYMES cuentan con mayor cantidad de establecimientos, incluso cuentan con el 50.3% del total del personal ocupado de todo el sector industrial mexicano; sin embargo, su producción bruta total llega únicamente al 23% nacional. Por lo tanto, se dice que las PYMES no constituyen un actor marginal en la estructura industrial, por el contrario, sobre todo en materia de empleo; incluso su participación en éste último es mayor que su participación en la producción.

¹⁶ INEGI, Censos Económicos, en <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/> (página consultada el 12 de abril de 2013).

¹⁷ México, es un caso particular para el caso automotriz, ya que es el país con mayor participación en este sector en toda la región latinoamericana.

CUADRO No. 1-2

INDUSTRIAS MANUFACTURERAS: CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES POR TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS 2008 (PORCENTAJES)



Fuente: INEGI, CENSOS ECONÓMICOS 2009

Para agosto del 2012, la Secretaría de Economía determinó que existían 4, 000,100 de PYMES en el México; las cuales representan el 99.8% del total de las empresas, aportan el 72.1% del empleo y el 52% del PIB nacional.

CUADRO No. 1-3

DESGLOSE ESTADÍSTICO SEGÚN EL TIPO DE EMPRESA EN MÉXICO (2012)

	Número de Empresas	% del Total de Empresas	Aportación al Empleo	Aportación al PIB
Micro	3,829,100	95.6%	40.6%	15%
Pequeñas	138,500	3.4%	14.9%	14.5%
Medianas	31,600	0.8%	16.6%	22.5%
Grandes	7,900	0.2%	27.9%	48%

FUENTE: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/empresario-pyme-como-usuarios-de-servicios-financieros/543-ipor-que-es-tan-importante-el-empresario-pyme-como-usuario-de-servicios-financieros>

Vale la pena mencionar que las potencialidades empresariales de la región se encuentran en México y Brasil, un ejemplo de esto, es que tan sólo estos dos países absorben el 86% del total del empleo de la región.

Por otro lado, el desarrollo empresarial en México se ha concentrado en torno a las megaciudades, el 35% de las empresas se concentran en el área metropolitana de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, absorbiendo el 40% del empleo; sin embargo, poco a poco, se han ido expandiendo hacia los estados de Veracruz, Puebla y Guanajuato.

Algunos datos interesantes sobre las PYMES de nuestro país son:

- El 65% de las PYMES son de carácter familiar.
- El 45% de los socios que participan en la gestión directa de las empresas se encuentra entre los 40 y 59 años de edad.
- El 48% de los socios cuentan con el grado de licenciatura completa, seguidos por un 15% con preparatoria o profesional técnico completo.
- El 31% de los empleados de las PYMES cuenta con secundaria terminada; el 26% con bachillerato o una carrera técnica y el 23% con primaria.¹⁸

¹⁸ Fuente: Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), Principales Resultados del Observatorio PyME en

1.2 Obstáculos que enfrentan las PYMES mexicanas para su desarrollo interno

Ya se describieron las características generales que tienen las PYMES y es evidente que la mayoría tiene estados de cuenta negativos, esto se debe a que se desarrollan en un ambiente económico complicado, donde principalmente los grandes consocios empresariales salen beneficiados. Por ello, las PYMES atraviesan por una serie de obstáculos que les dificulta su progreso interno y, menos aún pueden lograr una producción para el mercado internacional. A continuación se enumerarán los tres más grandes problemas que afrontan las PYMES en nuestro país.

- **Fuentes de financiamiento**

Uno de los principales problemas y, además, uno muy básico para el crecimiento de una PYME es que cuente con los medios financieros para desarrollarse, ya sean públicos o privados y que éstos no se conviertan en un calvario para este débil empresariado mexicano.

En este sentido, los créditos bancarios en México son muy inferiores a los que se brindan en los países más avanzados económicamente, además de esto, en la realidad, son muy pocas las empresas de estas características que acceden a un crédito; por ello, el capital propio de un pequeño y mediano empresario es del 70% y, en algunos casos, éste no prospera y arriesga gran parte de los ahorros que ha acumulado toda su vida.

La Asociación de Bancos de México informa que la participación del financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la cartera empresarial del sistema bancario fue de 9.4% en el 2005; 11.5% en el 2006 y 12.7% en el 2007. Estas proporciones significarían 0.5, 0.7 y 0.9% del PIB respectivamente, lo que no es nada significativo del apoyo que prestan los bancos a las PYMES.

Las principales causas por las cuales los Bancos les niegan el crédito a las mismas son: El desinterés del banco hacia el sector, la falta de garantías y la indiscutible falta de información en esta materia. Un punto importante es que casi todas las instituciones financieras que ofrecen financiamiento a las PYMES requieren de una garantía hipotecaria; es decir, los emprendedores en México deben poner en riesgo su patrimonio para poder acceder a un crédito.

México: Perfil del empresario, <http://i2.esmas.com/documents/2009/08/26/107/estadisticas-pymes.pdf> (Página consultada el 12 de abril de 2013).

Existen también los apoyos públicos gubernamentales; Nafin, Banobras y Bancomex mantienen 80% de los activos de la banca de fomento. Es importante señalar que si bien el financiamiento directo de la banca de fomento ha disminuido sensiblemente, su papel en el otorgamiento de garantías y otros programas de apoyo han tenido una evolución significativa y, en su rol de banca de segundo piso, auspicia el financiamiento a las PYMES mediante los intermediarios de primer piso, bancarios y no bancarios. Así, además, ha apoyado el desarrollo de pequeños bancos, compañías de factoraje y Sofoles, que incentivan la competencia en ciertos segmentos de mercado.¹⁹

Nacional Financiera ha establecido un programa de garantías, que tiene como objetivo complementar el monto de las garantías que requieren los bancos para financiar nuevos proyectos; bajo este esquema, para el 2011, esta institución, estuvo colaborando con tres bancos principales: SANTANDER, BANORTE Y HSBC, de igual manera se apoyó en diversas instituciones como: el Tecnológico de Monterrey, el Instituto Politécnico Nacional, la Secretaría de Economía, entre otros, con los cuales consolidó varios programas de financiamiento a las PYMES.

Existe también el FONDO PYME que tiene como objetivo promover el soporte de pequeñas y medianas empresas, a través del otorgamiento de apoyos a proyectos que fomenten el desarrollo económico y la inversión de las empresas y los emprendedores. El programa fue fundado por la Secretaría de Economía y manejado en conjunto con los gobiernos estatales.

Los APOYOS del FONDO PYME están integrados por recursos federales previstos en el Presupuesto de Egresos de la Federación del ejercicio fiscal correspondiente y serán otorgados a la población objetivo a través de ORGANISMOS INTERMEDIOS, estos pueden ser: Gobiernos locales, Cámaras y Confederaciones empresariales, Institutos de Investigación, etcétera).

Como vemos, hay varios mecanismos de apoyo a las PYMES, sean públicos o privados; sin embargo, a pesar de que éstos sean escasos o, en algunos casos, difíciles de obtener; otro problema que se presenta es que la mayoría de las PYMES desconocen cuáles son los programas de financiamiento y cómo o bajo qué mecanismos se pueden acceder a ellos.

¹⁹ Lecuona Valenzuela, Ramón. *El financiamiento a las PYMES en México: La experiencia reciente*. En <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/17/04ramonlecuona.pdf> (Página consultada el 16 de Abril de 2013).

Esto quizás no sea sólo cuestión de la falta de interés o de una cultura empresarial y emprendedora escasa en México, sino también dada la falta de divulgación de los programas que en concreto pueden beneficiar a las PYMES.

Un ejemplo de lo anterior es que en junio de 2011 el propio Director del Centro de Desarrollo Empresarial de Nacional Financiera, Carlos Cabrera, reconoció que en Nacional Financiera no han sido “capaces de hacer llegar la información a los empresarios” y, para romper esa dinámica, destacó que existen diversos programas de financiamiento a nivel federal, estatal y municipal.²⁰

Por último, se debe replantear la manera en la que se están dando a conocer los programas de financiamiento, así como la forma en que se están coordinando y estructurando, para que sirvan realmente a las necesidades económicas de las PYMES.

- **Programas gubernamentales de apoyo a las PYMES**

Un aspecto que va muy relacionado con el punto anterior son los programas gubernamentales en beneficio de las PYMES, ya que, éstos no sólo abarcan el financiamiento, sino que también plantean otros tipos de apoyo como son: Los de asesoría técnica y científica, capacitación empresarial y certificación de empresas, encadenamientos productivos, entre otros.

A pesar de que se tienen varios programas de apoyo, el diseño de éstos han sido bajo un esquema de oferta y no de demanda, esto ha redundado en que muchos no hayan podido aplicar, muchos otros no tengan los recursos fiscales suficientes y, lo que es peor, se encuentran en un vaivén constante, el que quizás dependa más de lo político, que de la eficiencia de los mismos.

Los apoyos se localizan en diversos organismos centralizados y descentralizados, públicos y privados; pero se han creado y también cerrado diversos organismos para el apoyo a las PYMES.²¹

²⁰ Santa Rita, Ilse. *Falta divulgar programas para PYMES: NAFIN*. En <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/06/15/falta-divulgar-programas-pymes-nafin> (Página consultada el 16 de Abril de 2013).

²¹ Ejemplo de ello, es el actual Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de reciente creación, que en un par de meses lanzará 21 convocatorias para proyectos productivos que serán financiados con el Fondo para la pequeña y mediana empresa (Fondo Pyme), de los cuales se privilegiarán aquellos que sean considerados estratégicos para el desarrollo económico de cada estado.

Más aún, los programas no han sido llevados a una evaluación crítica real, puntual y sistemática para poder determinar, si realmente apoyan a las PYMES; sino por el contrario, año con año y ejercicio fiscal, uno tras otro, se han señalado únicamente cifras cuantitativas de empresas atendidas y de recurso gastado en una meta cumplida parcialmente.

Lo ideal sería poder englobar o, al menos, consensar que todos los programas de apoyo ya sean públicos o incluso privados, como los que se realizan a través de Institutos o Cámaras empresariales, sean englobados y homologados para así, evitar su dispersión. De igual manera, para lograr un verdadero desarrollo de estas empresas en México, se necesita del apoyo del gobierno y de los sectores privados, sin duda alguna; sin embargo, esto debe de hacerse dentro de un marco institucional estructurado.

- **El problema de la productividad, el bajo valor agregado, la innovación y la falta de tecnología**

La innovación y la mejora tecnológica, es el motor del desenvolvimiento del capitalismo y explica en gran medida las diferencias entre diversas formaciones económicas; cuando la innovación está ausente, marginada o es insuficiente, la actividad empresarial de esa formación económica está condenada al estancamiento o a reproducir los moldes de otras sociedades exitosas.²²

Un grave problema de las PYMES es que sus productos elaborados se realizan con un bajo perfil tecnológico, lo que impacta en la generación de bajo valor agregado; esto limita de manera importante la expansión de la producción, puesto que al no generar excedente suficiente se convierten en empresas de subsistencia que no tienen oportunidades de inversión y desarrollo a largo plazo; es decir, las PYMES no cuentan con tecnologías que les permitan ser eficientes.

A pesar de lo anterior, un punto importante del por qué las PYMES no optan por involucrarse en buscar mejoras en los procesos productivos mediante la innovación tecnológica, es debido a que generalmente éstas no se llevan a cabo en periodos de tiempo corto, por el contrario, es algo que se debe de hacer constantemente y a los cuales debe de

²² Morales Nájjar, Isaias. *Las PYMES en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora*, en <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/06isaia.pdf> (Página consultada el 16 de Abril de 2013).

inyectarse capital con frecuencia; es decir, requieren inversiones a largo plazo y, en la práctica, lo que el empresario busca son rendimientos inmediatos.

Un dato que sin duda es alarmante, es que ninguna de las PYMES evaluadas en el Censo Económico del 2009 contaba con un departamento dedicado exclusivamente al diseño o creación de nuevos productos, lo mismo ocurre con el caso de la inversión en nuevos productos, materiales o componentes, el registro de patentes u obras de creación intelectual; así estos rubros tiende a cero en todas las empresas ya sean pequeñas o medianas.

Convertir a la innovación en práctica sustantiva de las empresas y de la sociedad es lograr que el Estado asuma una visión y estrategia diferente en sus apoyos a las empresas, que permita convertir a la educación en el eje de la innovación tecnológica, que impulse la política económica hacia un nuevo pacto de desarrollo en el país, que convierta al sistema financiero en soporte de inversiones cuantiosas en la materia.²³

Por último, hay que tener muy presente que “La ciencia y la tecnología de punta forman parte sustancial de los cambios estructurales que siguen dándose en la economía, en la sociedad y en la política mundiales. En América Latina siempre hemos mirado hacia el exterior para aprovechar de las ventajas de los otros; pero no hemos tenido la madurez para pensar que éstas fueron el resultado de grandes esfuerzos individuales y colectivos; ya es tiempo de esforzarnos para buscar nuestros propios caminos”.²⁴

Como se pudo observar, las PYMES no cuentan con un buen escenario para desarrollarse, ya sea debido a deficiencias del sistema gubernamental, del bancario o bien por cierta apatía e ignorancia propia de las PYMES; sea de la manera que fuese, las empresas mexicanas, no logran sobrevivir o crecer porque no logran resolver tres problemas básicos: la insuficiencia tecnológica y de innovación, el bajo nivel organizacional e institucional y la carencia de financiamiento; estos tres factores, sin duda alguna, están interconectados, pues, si no se cuenta con uno de ellos es inútil que una PYME pueda sobresalir y logre afrontar de manera satisfactoria el mercado nacional y posteriormente el internacional.

²³ *Ibid.*, pág. 47.

²⁴ Dávila, F. *Globalización y cooperación científico-técnica una falacia*. En “Paradigmas” revista del área económica administrativa-contable, Universidad Autónoma de Baja California, año 9 No. 35, Julio-Septiembre 2001, pág. 57.

La baja capacidad de sobrevivencia de las PYMES nos demuestran, al contrario de lo que comentan varias páginas web, revistas y demás medios impresos y electrónicos, que no basta con la intuición y las “ganas” para crear un negocio, se debe de tener primero que nada: el conocimiento adecuado de lo que se va a realizar, la dedicación para investigar con qué programas de apoyo públicos y privados se cuenta para poder apoyarse en ellos y tener la formación profesional y empresarial que incluya capacidad organizacional, de gestión y de innovación.

1.3 Las PYMES mexicanas y la venta de sus productos en el exterior

En los puntos anteriores se habló de las PYMES y de su problemática para el desarrollo en México, ahora bien, si bien, se observó que es difícil para las pequeñas y medianas empresas, de por sí, sobrevivir en su propio país, mediante la venta de sus productos, esta dificultad aumenta cuando desean venderlos en el mercado externo. Casi la totalidad de las PYMES desconocen las oportunidades que presentan otros mercados, no sólo por la variedad de consumidores y de gustos, sino porque México tiene un número considerable de Tratados de Libre Comercio firmados con diversos países y algunos de éstos contemplan dar un trato preferencial a México en ciertos productos y, esto, las PYMES deben de saberlo aprovechar.

Sin embargo, existen varios factores por los cuales las PYMES ven truncado su sueño de exportar, algunos son internos y otros externos; sin embargo, en términos generales, la mayoría de los emprendedores desconocen la manera de cómo hacerlo. A continuación se enumeran dichos factores:

- Falta de financiamiento: Desconocimiento de los mecanismos financieros para cubrir el riesgo de la exportación y del mercado a donde se quiere llegar, esto abarca al sistema bancario y el sistema de la banca de desarrollo.
- Desconocimiento del mercado: No conocen el mercado de destino y mucho menos el tipo de cliente al cual le van a ofertar sus productos.
- Desconocimiento en la comercialización y canales de distribución: Las PYMES generalmente no saben las ventajas y desventajas de la exportación directa e indirecta.²⁵

²⁵ En la primera, el porcentaje de utilidad es mayor pero se necesita una inversión considerable en infraestructura, el manejo de las operaciones lo realiza la propia empresa pero requiere gran cobertura en puntos de venta. Mientras que la indirecta genera

- Problemas relacionados con la falta de uso de la tecnología: Este es un punto vital, ya que, para exportar un producto se debe ser competitivo en calidad y precio, es decir, debe tener un alto valor agregado.
- Problemas relacionados con la baja productividad, capacitación y gestión administrativa: La PYME que desea exportar, debe primero que nada tener la certeza que podrá cubrir los requerimientos que el país destino le solicite, tanto en materia de cantidades como de normas y certificaciones; es decir, debe cumplir con volumen, especificaciones, contratos y seguros que le solicite el país importador.

Este dato es importantísimo, ya que, un alto número de PYMES no lo pueden realizar, primero que nada, porque no cuentan con la capacidad productiva e industrial y porque no tienen una cultura administrativa y empresarial; por otro lado, carecen de la capacitación que les permita obtener el conocimiento para cumplir todos los requerimientos técnicos y normativos para su producto. En el caso de que alguna PYME adquiera asesoría en este punto, ya sea pública o privada, la mayoría de las instituciones que la ofrece, sólo apoyan con su asesoría, dejando de lado el tema del pago de dichas certificaciones, cuando así se requiera, por lo cual se cae en un círculo vicioso; pues éstas tendrán que recurrir a un esquema de financiamiento para solventar este gasto, lo que merma las posibles ganancias.

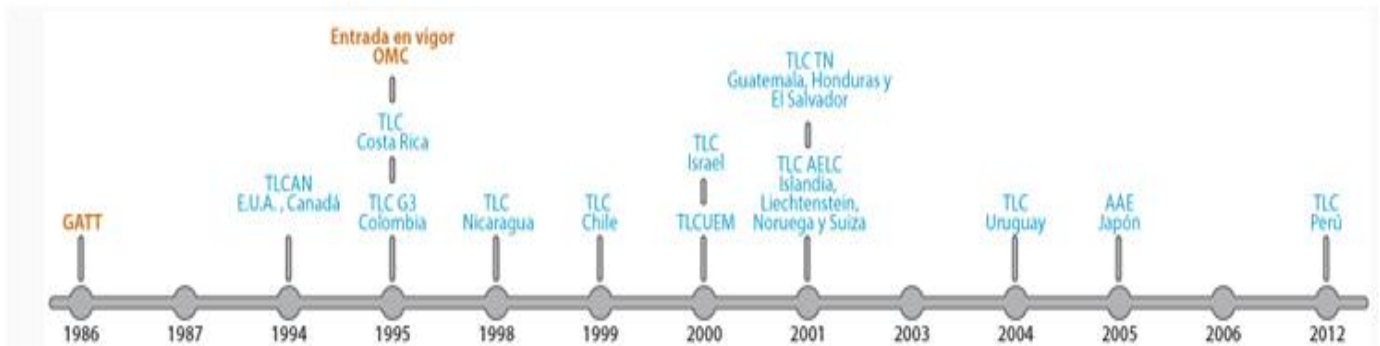
- Falta de diseño y elaboración de los productos ofertables: Este apartado va vinculado con el de “desconocimiento del mercado”, los empresarios mexicanos tienen la idea de que su producto tal y como lo ofrecen a nivel local y como se presentó en un primer momento, se debe de quedar para siempre y, lo que es peor, que esta homogeneidad servirá para todas las regiones del mundo; esto, evidentemente, es erróneo, pues aunque se desee exportar a países que tengan una cultura y formas de vida similares a la nuestra, se debe de dar al producto un toque diferente en cada artículo y para cada país en el que se pretenda vender.

ahorro de tiempo en trámites y localización de oficinas y punto de venta; pero, hay falta de control en la exportación; los costos de inversión inicial se reducen pero hay dependencia hacia terceros y las utilidades son menores. Fuente: Camacho, Eduardo. *Dificultades para el comercio exterior*, En <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/87071.html> (Página consultada el 17 de abril de 2013).

- Falta de diversificación de los países destino: Muchos pequeños y medianos empresarios mexicanos, al pensar en exportar sus productos, piensan en América del Norte, es decir, Estados Unidos y Canadá; sin embargo, hay que tener presente que nuestro país tiene acuerdos comerciales con varios países en todo el mundo. Tiene una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países en tres continentes que cuentan con un mercado potencial de más de mil millones de consumidores, que representan el 60% del PIB mundial, como se muestra en la tabla siguiente:

CUADRO No. 1-4

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS POR MÉXICO HASTA EL AÑO 2012



FUENTE: SECRETARÍA DE ECONOMÍA, PROMÉXICO.

- Prácticas proteccionistas de los países destino: Es quizás el reto más grande a nivel internacional que enfrentan las PYMES en su intento por comercializar productos y servicios en otros mercados, sobre todo cuando la intención es vender sus productos en países más industrializados, ya que, se presentan excesivas regulaciones y problemas arancelarios, en especial, en productos agrícolas y textiles. Esto provoca que las empresas sean únicamente proveedoras de los grandes distribuidores, con lo cual no obtienen las ganancias completas de la comercialización de su oferta.

Es vital puntualizar los factores que enumeramos anteriormente, ya que, son determinantes para que no se dé el fracaso en la comercialización de productos y servicios de una PYME mexicana. Por ejemplo, según analiza el Tecnológico de Monterrey (ITESM), sólo el 1% de las Pymes mexicanas exporta, pues desconocen los procesos de exportación; además, según la Secretaría de Economía, el 83% de las exportaciones en 2011 eran de manufacturas, principalmente del ramo automotriz, con lo cual se aprecia que no sólo se debe de fomentar la exportación de México a otros países, sino la de las PYMES, destacando los productos y sectores industriales en los que tenemos potencial o, inclusive, en los que se nos condiciona a través de barreras comerciales o proteccionistas, siempre sabiendo ser más astutos que nuestras contrapartes importadoras.

Capítulo 2

Relaciones comerciales México-Unión Europea y el papel de las PYMES mexicanas en los flujos de intercambio comercial entre ambas regiones

2.1 Antecedentes de los acercamientos comerciales México-Europeos

Las relaciones de Europa con América Latina hasta los años ochenta fueron desalentadoras, pues a pesar de haberse creado algunos mecanismos de diálogo institucional sólo se establecieron ciertos acuerdos comerciales con un grupo privilegiado de países (Argentina, Uruguay, México y Brasil).²⁶

En general, las relaciones de Europa con la América Latina han sido sobre todo de dos tipos:

- Relaciones bilaterales: *Acuerdos marco de cooperación*, éstos se han llevado a cabo principalmente con países como los mencionados en el párrafo anterior, también se han firmado *Acuerdos sectoriales* para la exportación de productos hacia el territorio europeo, aunque con ciertas restricciones cuantitativas.
- Relaciones multilaterales: Éstas se realizan principalmente con agrupaciones regionales.

Hay que mencionar que en la década de los setenta y ochenta del siglo pasado, en el plano comercial, la Comunidad Europea era el segundo cliente y el segundo proveedor de bienes para América Latina, de igual manera, los países miembros del viejo continente ocuparon los primeros lugares en ayuda pública para el desarrollo de nuestra región.

La situación en esos años para las relaciones entre la Comunidad Europea y América Latina estaba marcada por dos tendencias: Por un lado, se tenía gran interés en el reforzamiento de los lazos entre regiones en el ámbito político y, por otro, un estancamiento en los intercambios comerciales.

Hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial, el comercio exterior mexicano mantuvo esencialmente el destino y el origen que había tenido a lo largo de toda la etapa postcolonial y colonial, tanto las importaciones como las exportaciones se enviaban o venían

²⁶ Orozco Alvarado, Javier. *América Latina en la economía mundial: El futuro de su integración*. Colección Cuadernos de Difusión Científica No. 44, Universidad de Guadalajara, México, 1994, Pág. 40.

de un grupo pequeño de países de Europa. Además, desde 1821 hasta 1944, las transacciones internacionales de México, año tras año, arrojaban una balanza comercial superavitaria.²⁷

Sin embargo, a partir del conflicto bélico mundial, la influencia del capital, de las finanzas, del comercio y de la tecnología de los Estados Unidos, reiniciaron las tendencias en la economía mexicana que ya se habían hecho sentir durante el Porfiriato. De este modo se profundizó la dependencia estructural de México; pero, no tanto frente a las metrópolis europeas, con las cuales, por el contrario, se debilitó la fuerza de los viejos lazos económicos y aún culturales, ni respecto al vigoroso y resurgente capitalismo japonés; sino en cuanto a la relación con los Estados Unidos.²⁸

Fue así como México comenzó a darle un giro a sus históricas relaciones comerciales para enfocarse primordialmente a consolidar sus lazos económicos con su vecino del norte, dejando de lado sus vínculos con Europa. Esta situación continuaría por varios años, principalmente, estimulada por el ambiente político que se vivía en ese entonces, en el cual la lucha social, económica y cultural entre el socialismo y el capitalismo nos acercaba más a los Estados Unidos.

No sería sino hasta la década de los setenta, cuando las relaciones entre México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) tuvieron un punto de inflexión muy importante con la firma del Acuerdo Marco de 1975. El acercamiento bilateral permitió ampliar contactos en una vasta gama de temas, entre los cuales, luego del auge petrolero que comenzó en 1978, el mayor énfasis por ambas partes se puso en el aspecto comercial y en la intensificación de los vínculos económicos.²⁹ Es importante destacar que lo mencionado anteriormente fue posible, en gran parte, gracias a la “política exterior activa” y a la diversificación de las relaciones impulsada por el Gobierno Mexicano, en esa década.

El acuerdo del 16 de septiembre de 1975, muy similar a los acuerdos “de primera generación” firmados con Argentina, Brasil y Uruguay en el periodo 1971-1974, tuvo como objetivo la expansión de los intercambios comerciales. Para ello, ambas partes se concedieron el trato de Nación más Favorecida (NMF) y se comprometieron a llevar a cabo acciones de promoción comercial. A pesar de que México obtuvo el trato de NMF, sus expectativas no se

²⁷ Carmona, Fernando. *La Europa del 92 ¿es posible la diversificación económica mexicana?* en “América Latina y México ante la Unión Europea de 1992”, UNAM-IIE, México, 1992, Pág. 209

²⁸ *Ibid.*, Págs. 210 -211.

²⁹ Pérez Bravo Alfredo, Iván Roberto Sierra. *Evolución y perspectivas de las relaciones de cooperación para el desarrollo entre México y la Unión Europea.* en “La regionalización del mundo: La Unión Europea y América Latina”, UNAM, México, 1998, Pág. 398.

cumplieron como éste hubiese querido, ya que no se logró alterar la jerarquía de preferencias comerciales de la CEE y las exportaciones mexicanas siguieron sujetas al Sistema de Preferencias Generalizadas.³⁰

Sin embargo y muy a pesar de los buenos propósitos y de las altas expectativas que tenían tanto México como Europa, el principal objetivo del Acuerdo de “alcanzar un comercio mutuo equilibrado al más alto nivel posible” no se cumplió, ya que, si bien las exportaciones mexicanas de petróleo crecieron, México no logró eliminar el déficit comercial que tenía con la CEE.

Hay que señalar que un rubro en el que nuestro país si percibió un aumento fue en el de inversiones, las cuales pasaron de 11% a 24% entre 1978 y 1988.³¹ De igual manera, los principales receptores de las exportaciones mexicanas durante el periodo fueron España, seguida por Francia y Alemania.

A partir de 1981 la balanza comercial arrojó saldos positivos para México, llegando a números históricos en 1984 y esto se mantuvo así hasta 1989. Lo anterior se debió más que al aumento de las exportaciones nacionales a Europa a la baja en las importaciones procedentes de esa región. Empero, hay que destacar la diversificación de las exportaciones mexicanas que para ese período se registró un aumento considerable en el sector de las manufacturas.

Es importante resaltar que en los años ochenta se presta mayor atención a la cooperación económica; en 1985 se inició la cooperación en materia de energía y en 1987 México accedió a la red BC-Net de cooperación empresarial.³²

Finalmente y tras el fracaso de las metas propuestas para el Acuerdo marco de 1975, se iniciaron las negociaciones para la puesta en marcha de un nuevo Acuerdo, el cual se firmó el 26 de abril de 1991, el texto no introduce muchos cambios respecto al de 1975, con excepción de los rubros relacionados con la cooperación entre ambas regiones. Este nuevo Acuerdo es muy similar a los de “tercera generación”³³ que en ese período se firman con

³⁰ Sanahuja, José Antonio. *México y la Unión Europea ¿Hacia un nuevo modelo de relación?* en “La regionalización del mundo: La Unión Europea y América Latina”, UNAM, México, 1998, Pág. 327.

³¹ Estay Jaime, Héctor Sotomayor. *El desarrollo de la Comunidad Europea y sus relaciones con América Latina*. UNAM-Benemérita Universidad de Puebla, México, 1992, Pág. 121.

³² La red BC-Net es un sistema que abarca a los países de la Unión Europea, a los de la AELE (Asociación Europea de Libre Comercio) y a algunos países externos; la finalidad de esta RED es brindar asistencia técnica, analizando las oportunidades de cooperación propuestas por algunas empresas, para así llegar a la conclusión de acuerdos en materia de cooperación empresarial.

³³ Estos Acuerdos tienen como características: 1) Una fundamentación democrática de la cooperación (cláusula democrática); 2) La incorporación de una cláusula evolutiva, la cual permite ampliar el Acuerdo con el fin de aumentar los niveles y campos de cooperación; 3) La introducción de la cooperación avanzada, agrega a las áreas tradicionales nuevos ámbitos e instrumentos de cooperación y 4) El carácter comercial no preferencial.

algunos países o subregiones de América Latina; sin embargo, el texto suscrito con nuestro país, no menciona la “cláusula democrática”, ya que según se informó, México se negó a firmarla por considerarla “humillante”.

Lamentablemente, en este Acuerdo no se lograron grandes avances en materia comercial, pues, no incluyó compromisos en materia de reducción o eliminación de barreras comerciales; por lo tanto, sólo fue más detallado en el ámbito de cooperación económica, pero en temas relevantes como: Condiciones de acceso de las exportaciones mexicanas a la Comunidad y régimen de protección de las inversiones comunitarias en México no tuvo trascendencia, sino que, muchos autores consideran que, por el contrario, este último Acuerdo es mucho más limitado. Sin embargo, se presenta, por primera vez, la idea de la diversificación en los intercambios comerciales mediante la realización de diversas actividades de cooperación, tales como: Encuentros de empresarios, ferias, intercambios de información, normas de calidad, ciencia y tecnología.

Ahora bien, nos parece importante señalar algunas características que marcaron las relaciones comerciales entre México y la CEE (posteriormente la Unión Europea [UE]), desde 1975 y hasta 1994, para así, tener un panorama más amplio de la situación que se vivía tras la firma de los dos Acuerdos comerciales.

- Las exportaciones mexicanas a la CEE pasaron de 281 millones de dólares en 1975 a 2,378 millones en 1980 y las exportaciones comunitarias a México de 1,152 millones en 1975 a 2,643 millones en 1980.
- La UE fue en el periodo, el segundo socio comercial de México, con un 115% de las importaciones y un 4.5% de las exportaciones. Por el contrario, México era el vigésimo mercado de exportación comunitario y el vigésimo noveno de importación.
- Hasta 1993 México era el primer mercado de exportación de la UE en Latinoamérica, pero en 1994 Brasil le arrebató ese puesto.
- La participación de las manufacturas en las exportaciones mexicanas hacia la UE pasó del 20% en 1986 al 53% en 1993.
- El petróleo y el gas natural, principal rubro de exportación, descendió de un 75% en 1975 a un 23% en 1993.
- Las exportaciones de México hacia la UE eran en su mayoría productos primarios o bien, de bajo valor agregado, lo que difiere de los productos que importábamos, ya que éstos eran en un 54% bienes de equipo y en un 23% manufacturas.

- Se dio gran importancia a dos rubros que casi no se habían vislumbrado antes; por un lado, estaba el comercio intraindustrial y por el otro, la inversión directa europea que crecía rápidamente en México. En 1978 el porcentaje de participación europea en la inversión extranjera directa era del 12%, para 1982 era del 16.4%, en 1984 era del 18% y para 1988 era del 20.9%. Los flujos de la inversión europea en México se triplicaron entre 1990 y 1994, ya para este período, la mayor parte de ésta se concentró en los servicios (43%), seguida por el sector de las manufacturas (39%) y del comercio (19%).
- Durante la década de los ochenta del siglo pasado, el porcentaje correspondiente a las exportaciones mexicanas hacia la CEE eran del 7.6%, mientras que el porcentaje correspondiente a las importaciones era de 13.7%.
- Entre 1990 y 1994 las asimetrías comerciales y el patrón de desequilibrio de los intercambios se acentuó. Las exportaciones de la UE a México crecieron un 64% pasando de 5,284 a 8,224 millones de dólares, las exportaciones mexicanas hacia Europa descendieron en este mismo periodo un 18% de 3,675 a 3,169 millones de dólares.³⁴

El período de relaciones comerciales estudiado entre ambas regiones fue por demás desigual, en ciertos momentos la brecha en la balanza comercial deficitaria de México, se agrandaba, mientras que en otras disminuía; sin embargo, ya para el cierre del período entre 1990 y 1994 se dio una caída de las exportaciones mexicanas y crecimiento de las importaciones de la UE. Ahora bien, para que este comportamiento económico se diera se vieron involucrados varios factores, los cuales están explicados en el cuadro siguiente:

CUADRO No. 2-1

FACTORES NACIONALES Y EUROPEOS QUE INFLUYERON EN LA CAÍDA DE EXPORTACIONES MEXICANAS (1990-1994)

Factores nacionales	Factores europeos
Escasa internacionalización de buena parte de la planta productiva mexicana	Barreras comerciales inducidas por la formación del Mercado Único Europeo

³⁴ Los datos estadísticos agrupados en este listado de características comerciales, fueron reunidos e interpretados por nosotros, con base en las diversas cifras y cuadros contenidos en tres textos, cuya bibliografía son: 1) Sanahuja, José Antonio. *México y la Unión Europea...*, Op. Cit., Págs. 328-335, 2) Estay Jaime, Héctor Sotomayor. Op. Cit., Págs. 95-120, 3) Carmona, Fernando. Op. Cit., Pág. 217.

Baja competitividad y atraso tecnológico	Estrictas normas de calidad europeas
Sobrevaluación del peso	Menor demanda europea
Desviación del comercio derivada del TLCAN	Preferencias concedidas por la UE a competidores del Pacto Andino y América Central
Apertura comercial y económica adoptada unilateralmente por México	Desviación del comercio causada por las relaciones de asociación entre la Unión Europea y los países del Mediterráneo y Europa del Este
Crecimiento de la demanda externa de bienes intermedios, terminados y de capital	Mejor posición competitiva de los productos europeos

Fuente: ELABORACIÓN PROPIA

En este contexto es como termina el período comprendido entre 1975 y 1994, el cual explica los primeros años de las relaciones comerciales institucionalizadas, entre México y la UE. A continuación se evaluarán el intercambio interregional a partir de 1994.

2.2 Intercambio comercial entre ambas regiones a partir de 1994, año de la puesta en marcha del programa AL-INVEST

A mediados de 1994 se da un intenso impulso renovador de las relaciones entre América Latina y la UE, éste, fue dado por Francia y España; así, en junio de ese año el Consejo Europeo de Corfú solicitó a la Comisión la elaboración de una nueva estrategia para la región, la cual se aprobó el 31 de Octubre de 1994 en el Consejo de Luxemburgo, ésta señala que “El Fomento del comercio y las inversiones seguirá siendo la piedra angular de las relaciones con nuestros asociados de América Latina”.³⁵ Sin embargo, lo que realmente se proponía con esto era una “estrategia selectiva” en el que el comercio, la inversión y los

³⁵ Comisión Europea, 1995.

intereses económicos serían los factores que determinarían el alcance e intensidad de las relaciones y, para la UE, México se encontraba en un lugar prioritario de la región.

Sea como fuere, las relaciones comerciales entre México y la UE para 1994 se tornaban bastante complejas, ya que, existían diferencias en las prioridades internacionales entre ambas regiones; por un lado, México centraba su actividad e impulso exportador en Estados Unidos, socio con el que recién había contraído el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que a, decir del gobierno y empresariado mexicano, vendría a ser la panacea para el comercio exterior de nuestro país; por otro lado, estaba la UE que se encontraba reacomodando su territorio, puesto que se encontraba en negociaciones para adherir más países a la misma, de igual manera, velando por su seguridad política y económica, prefería consolidar las relaciones con Europa del Este, brindando con esto mayores recursos para la cooperación en pro del desarrollo y estableciendo acuerdos comerciales con esa región.

A pesar de lo anterior, los líderes políticos de ambas regiones hicieron un esfuerzo por acercarse comercialmente hablando; además, el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 veía en las negociaciones comerciales externas un elemento esencial para diversificar las exportaciones y el comercio exterior y en este sentido, sin duda alguna, la prioridad era la UE.

En 1995 se firma la Declaración Conjunta Solemne en la que se establece el compromiso de profundizar las negociaciones para firmar un nuevo acuerdo comercial y económico basado en tres elementos fundamentales: a) Un diálogo político reforzado, b) un marco favorable al desarrollo de la inversión y de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización “progresiva y recíproca”, conforme a las reglas de la OMC, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y c) la intensificación de la cooperación empresarial, ambiental, industrial, científica y tecnológica y la conclusión de acuerdos en campos como la lucha contra el fraude o las normas de origen.³⁶

Se firmó pues en 1997 un Acuerdo macro de Asociación que pone las bases para crear un modelo de relación bilateral que incluyó la liberalización de intercambios comerciales, diálogo político institucionalizado y un compromiso mutuo con la cláusula democrática.

En 1998 se inicia formalmente las negociaciones comerciales y tras nueve rondas de negociación, el 23 de marzo de 2000 se firma la “Declaración de Lisboa” y se aprueban los resultados de las negociaciones. Finalmente el Tratado de Libre Comercio entre la Unión

³⁶ Sanahuja, José Antonio. *Op. Cit.*, Pág. 357.

Europea y México (TLCUEM) entra en vigor el 1º de julio del 2000 en lo que concierne al comercio de bienes.

El TLCUEM reconoce la diferencia en el nivel de desarrollo otorgando un trato asimétrico en favor de México. La desgravación arancelaria europea concluyó en el 2003, mientras que la mexicana se realizó en el 2007. La UE tomó como tasa base de desgravación los aranceles vigentes en el Sistema Generalizado de Preferencias para las exportaciones mexicanas.³⁷

Entre los principales puntos que contiene el Tratado, es que, desde esa fecha 46.7% de los artículos industriales europeos penetrarán en el territorio nacional totalmente libres de aranceles; en tanto que, 82% de las mercancías industriales mexicanas se podrán vender en los mercados de la UE a la firma y el 18% restante en el 2003. En cuanto a los productos agropecuarios, el Tratado establece tres etapas de liberación y los plazos son más largos.³⁸

El 95% de los productos agroalimentarios gozan de acceso preferencial; todas las hortalizas y frutas en las que nuestro país es más competitivo se liberalizaron o tienen trato preferencial; se eliminaron los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mango, papaya, guayaba, limón, toronja y su jugo, puros, cebolla, pectina, aceite de cártamo, sandía. El jugo de naranja y el aguacate se benefician de una cuota amplia con acceso preferencial.

Por otro lado, las Reglas de Origen determinan qué bienes reciben trato arancelario preferencial, destacando aquellas negociadas para la cadena textil, el sector de transporte y refacciones para automóviles, electrodomésticos, calzado y plásticos.

Un dato importante es que durante los años que lleva el Acuerdo en vigencia, se han podido adoptar medidas de salvaguarda por un período máximo de tres años, con el fin de brindar alivio temporal a aquellos sectores que enfrenten daños serios o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones; sin embargo, en estos casos la aplicación de salvaguardas requiere compensaciones.

Un artículo publicado por la Lic. Ana María Carrillo Soubic, en la revista electrónica *Crónica Legislativa* de la Cámara de Diputados en el año 2000, señalaba que la UE era nuestro

³⁷ BANCOMEXT-ITESM. *Guía para exportar productos mexicanos a la UE*. En <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/82/1/images/GuiaParaExportarProductosMexicanosALaUnionEuropea.pdf> (Página consultada el 19 de junio de 2013).

³⁸ Dávila Aldás, Francisco Rafael. *Una integración exitosa: La Unión Europea, una historia regional y nacional*. Fontamara, México, 2003, Págs. 156-157.

segundo socio comercial y la evolución del comercio de nuestro país con ese bloque había sido poco dinámica, pues, la contribución de la UE en el comercio total de México se redujo considerablemente, llegando a representar en 1999 sólo 6.6%. También señala que: “El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea consolida una nueva etapa en las relaciones entre ambas partes, estableciendo nuevos vínculos políticos, comerciales, financieros y de cooperación. Éstos le otorgan a nuestro país mayores elementos para consolidarse en la escena internacional fortaleciendo su estrategia de diversificación. Es de destacar que dicho Acuerdo sitúa a nuestro país en una posición estratégica privilegiada al lograr ser el único país junto con Israel en tener un acuerdo con los dos bloques comerciales más importantes de la actualidad: América del Norte y la Unión Europea”.³⁹

Empero, muy a pesar de los esfuerzos de diversificación y de la firma del Acuerdo, el porcentaje del comercio con la UE, como parte total del comercio exterior de México, ha tenido un crecimiento poco significativo al pasar de 6.32% en 1997 a 6.97% en 2003. Más aún en el 2004 las exportaciones mexicanas hacia la UE tan sólo representaron el 3.4% y, en cuanto a las importaciones mexicanas, un 10.6% provienen de la UE. Asimismo, según datos de la Secretaría de Economía, el Acuerdo ha logrado impulsar las importaciones europeas, pero las exportaciones mexicanas han decrecido proporcionalmente del 5.4% en 1993 al 3.4% en 2004, reflejándose en el aumento del déficit de la balanza comercial mexicana con la UE.⁴⁰

Haciendo una recapitulación global de las relaciones comerciales UE-México, a partir del año 2000, se puede rescatar lo siguiente:

- Desde el punto de vista comercial, los países de la UE más importantes para México son: Alemania, España, Reino Unido, Holanda, Italia y Francia. Cada uno de ellos tiene diferentes tipos de participación, siendo los más importantes la inversión y la compra de productos; por ejemplo, las ventas se concentran principalmente en dos países: España, que compra el 25% del total, básicamente petróleo crudo y Alemania, que adquiere el 23% del total, debido a una gran concentración de exportaciones automotrices. Otras exportaciones a diversos países europeos son componentes electrónicos y de la industria aeroespacial, así como bebidas (cerveza y tequila) y

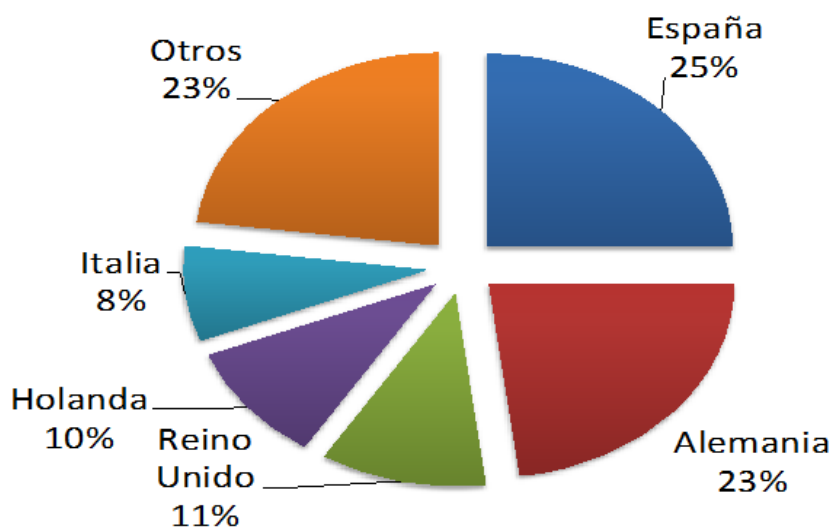
³⁹ Carrillo Soubic, Ana María. *México y la Unión Europea: Una nueva relación estratégica*. En <http://www.diputados.gob.mx/cronica57/contenido/cont13/masalla10.htm> (Página consultada el 23 de mayo de 2013).

⁴⁰ Pellicer, Olga. *México y el mundo: Cambios y oportunidades*. Editorial PORRUA, México, 2006, Pág. 178.

alimentos. El porcentaje de participación se encuentran especificados en la siguiente gráfica:

CUADRO No. 2-2

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EUROPEA EN LA COMPRA DE PRODUCTOS PROCEDENTES DE MÉXICO

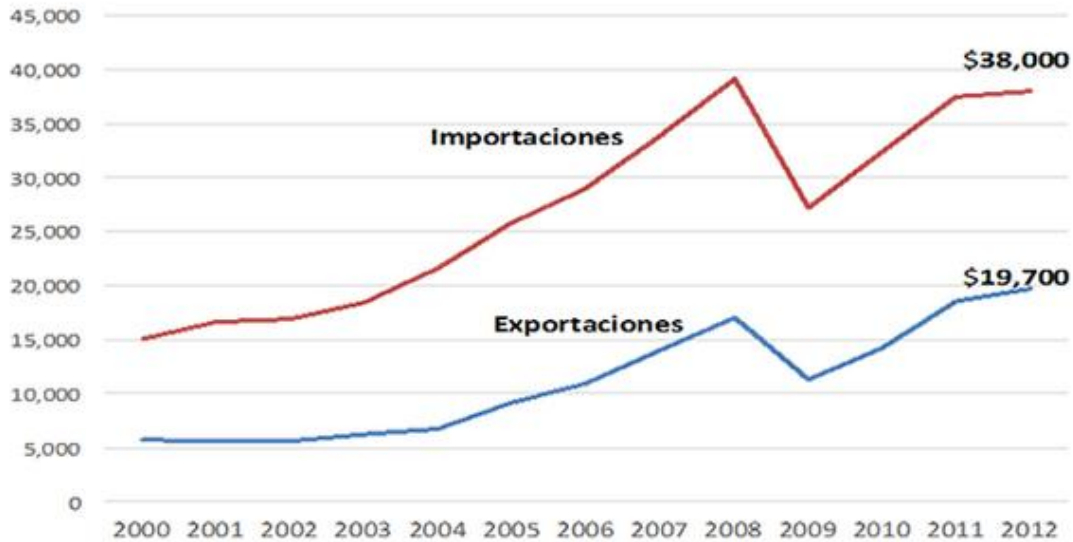


Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA

- Las exportaciones mexicanas a la UE en los últimos 12 años han presentado un incremento, ya que, pasaron del 3.5% en el año 2000 al 5.3% en el 2012. Pero la balanza comercial entre México y la UE sigue registrando un déficit de 18,342 millones de dólares en 2012. Es decir, México compra más mercancías de las que vende a esa región. Lo anterior se desglosa en la siguiente gráfica:

CUADRO No. 2-3

BALANZA COMERCIAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA EN MILLONES DE DÓLARES (2000-2012)



Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA

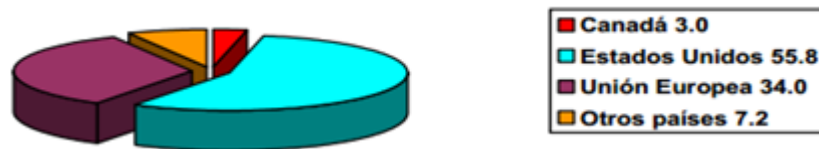
- Algunas de las principales razones del déficit comercial entre ambas regiones, son:
 - a) La fuerte presencia de Estados Unidos con una economía rica y altamente importadora; además, ese país cuenta un mercado de gran interés para el empresariado mexicano, no sólo por su cercanía, sino porque la barrera ideológica y cultural es menor, en el sentido de que existen una gran cantidad de consumidores latinos en ese país.
 - b) Operaciones de triangulación de productos mexicanos a Europa, realizada por “brokers” (intermediarios) de Estados Unidos, las cuales se registran en la aduana mexicana como efectuadas en el mercado estadounidense.
 - c) Alto diferencial de precio y valor agregado entre los productos que compra México a Europa (bienes de capital e intermedios) y los que exportamos a ese mercado.
 - d) A pesar de que los países comunitarios son grandes importadores, el 60% de su comercio es intrarregional, lo que deja muy poco margen para los productos de otras partes del mundo.

- La UE es la segunda fuente de inversión extranjera directa en México, únicamente superada por Estados Unidos. La inversión acumulada de 1999 a junio 2008, alcanzó

67.7 mil millones de dólares, lo que representó 34% del total de IED captada por México en ese periodo.

CUADRO No. 2-4

Participación de la UE, en la IED acumulada periodo 1999-junio 2008 captada por México

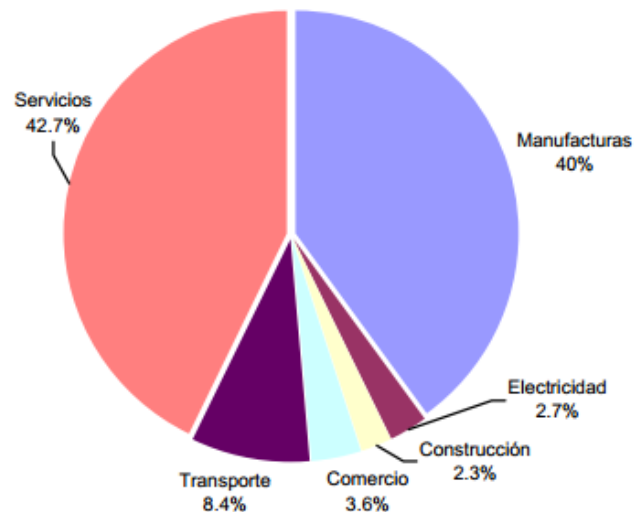


Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA

- La IED proveniente de la UE se encuentra concentrada en los sectores de la industria manufacturera y servicios financieros. Juntos representan más del 80% de la inversión captada por México proveniente de la UE para el periodo 1999-junio 2008.

CUADRO No. 2-5

Flujos de inversión comunitaria en México, por sector (1999-junio 2008, millones de dólares)



Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA

- La entidad de la República que mayor inversión comunitaria ha captado es el Distrito Federal, con 61.9% del total. Lo anterior, probablemente, dado que muchas empresas establecen su casa matriz en la Ciudad de México, aunque tengan operaciones en otras entidades federativas de la República. Le siguen Nuevo León y Estado de México, ambas con 10.8%. Se trata de las entidades federales más industrializadas del país y con los mercados de consumidores más grandes, después del Distrito Federal.
- El Acuerdo ha activado la demanda mexicana por productos europeos, pero no la europea por productos mexicanos. En contrapartida, el grado de concentración de las exportaciones en unos pocos productos tiende a crecer, por ejemplo, el petróleo y el sector vehículos.

Las relaciones comerciales con la UE desde 1975, han sido bastante distantes, por periodos avanza y en ciertos sectores y a veces se estancan; sin embargo, históricamente, la UE ha tenido cierta ventaja frente a nosotros, la cual se ha encargado de engendrar y de mantener mediante restricciones normativas, arancelarias o proteccionistas.

En el documento del TLCUEM se realizaban las nuevas relaciones de cooperación a las que se llegaría, se revitalizaban los lazos comerciales, se hablaba de transferencia tecnológica, de inversiones para el desarrollo de la agroindustria, las telecomunicaciones y para el cuidado del medio ambiente. En realidad, este acuerdo no introducía cambios de mayor significación en las relaciones comerciales, dado que la UE continuaba restringiendo la entrada de las exportaciones de México y las inversiones comunitarias no podían romper las restricciones que las leyes mexicanas imponían.⁴¹

Quizás lo que en verdad quería la UE mediante el Tratado era sacar la mayor ventaja posible y nuestro país resultaba ser un buen trampolín para acceder al mercado estadounidense, o tal vez, los europeos veían en el TLCAN el principio de una integración económica, liderada por los Estados Unidos, la cual afectaría sus intereses comerciales en la región. Cualquiera que haya sido la razón, lo cierto es que México tiene desde hace 13 años un Acuerdo comercial con la UE, al cual no ha sabido sacarle lo mejor de sí; las relaciones de nuestro país con esa región se mantienen en un nivel muy limitado, si bien la UE otorga poca prioridad a América Latina, hay que reconocer que México presta muy poca atención a esta relación. Por ello, México no debe descuidar sus relaciones con Europa no sólo con la región

⁴¹ Dávila Aldás, Francisco R. *Op. Cit.*, Pág. 150.

de manera generalizada, sino con los países de manera más particular, acercarse más a los que no necesariamente son las grandes potencias económicas europeas. Ello le permitiría de verdad, lograr una diversificación de su comercio exterior, aprovechando los acuerdos comerciales y transmitiendo a otras latitudes sus costumbres y cultura.

2.3 El papel de las PYMES mexicanas en el intercambio comercial entre ambas regiones

Como ya vimos, con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación con la UE, se pretendía, como lo expresó Rosario Green, entonces Secretaria de Relaciones Exteriores, “equilibrar los nexos con el mundo, consolidar nuestra capacidad de negociación y acrecentar nuestro margen de maniobra e influencia en el escenario internacional”; sin embargo, esto no ha ocurrido así y México ha tenido, año tras año, balanzas comerciales deficitarias.

Ahora bien, si nuestro país tiene balanzas comerciales negativas, es debido a que no exporta lo suficiente; pero, en ese sentido, vale la pena preguntarnos ¿qué papel juegan las PYMES en el comercio exterior; así como en las relaciones comerciales con la UE? Lamentablemente, este cuestionamiento tiene una respuesta desoladora, ya que, las PYMES mexicanas no forman parte del grueso de las empresas exportadoras. En México sólo cinco mil pequeñas y medianas empresas mantienen operaciones de comercio exterior, es decir, menos de 1.0% del total, lo cual frena la competitividad y desarrollo de nuevas oportunidades de comercio. Las cinco mil PYMES que participan en operaciones de comercio exterior representan 70% de las exportaciones generadas por el país.⁴²

En nuestro país existen 35 mil 600 firmas exportadoras, pero 50% de las ventas al exterior se concentra en 44 grandes compañías. De éstas, la de mayor tamaño es Petróleos Mexicanos (Pemex), seguida de las empresas de la industria automotriz y de la de los sectores eléctrico y electrónico, minería y artículos de uso personal. Las empresas de automóviles y de autopartes que operan en nuestro país lograron exportar 70 mil 272 millones de dólares en 2012. De este sector, las más importantes son General Motors, Chrysler, Volkswagen, Ford, Nissan, Daimler, Delphi y Camiones y Motores International de México, en ese orden, de acuerdo con cifras del Banco de México. La industria eléctrica y electrónica exportó 74 mil 874 millones de dólares, a través de diversas empresas, pero principalmente vía PCE

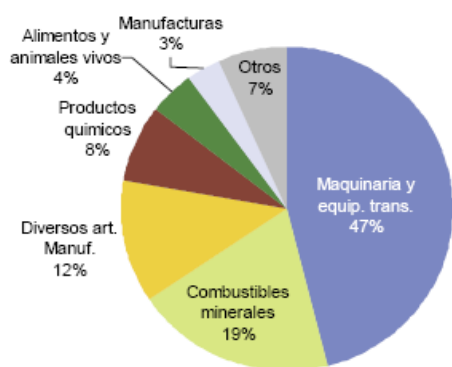
⁴² Palabras expresadas por Carlos Pérez, Director del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Comercio Exterior (IMECE) para <http://www.mexicanbusinessweb.mx>, 26 de octubre de 2012.

Technology de Juárez, Jabil Circuit (componentes para Black Berry), Samsung, LG Electronics, San Mina (también de partes electrónicas para Black Berry) y Sony.⁴³ Podemos observar claramente que las grandes empresas y en su mayoría extranjeras, son las que exportan, es imposible que una PYME llegar a sobrepasar a una de éstas.

Entre México y la UE se intercambian pocos bienes, estancados en ciertos rubros. A continuación, se presentan dos gráficas que los señalan.

CUADRO No. 2-6

PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACIÓN A LA UE



CUADRO No. 2-7

PRINCIPALES RUBROS DE IMPORTACIÓN DESDE LA UE



Fuente: EUROSTAT 2010

Ahora bien, dentro los sectores mencionados anteriormente, existen específicamente ciertos productos que son los más solicitados en el intercambio comercial de ambas regiones, los cuales como observaremos, son bastante similares, incluso coinciden en 8 de los 10 casos, tanto para exportaciones como importaciones. De ahí que se mencione que realmente no hay una diversificación en las transacciones entre la UE y nuestro país; es más, podemos afirmar que nosotros enviamos petróleo puro, materia prima y manufacturas sin armar y ellos envían los artículos transformados y ensamblados, listos para la venta, los cuales tienen alto valor agregado, debido a que se utiliza tecnología de punta para realizarlos y además traen la consigna cultural e ideológica de que son productos europeos, por ello, son lo mejor.

⁴³ Servi-Port. *Concentran 44 grandes empresas 50% de exportaciones mexicanas.* En <http://www.servi-port.com.mx/noticias.php?noticia=244>, (Página consultada el día 24 de mayo de 2013).

CUADRO No. 2-8

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA UE

Posición	Producto (código CUCI)	Valor (millones EUR)	% total importaciones de México
1	Petróleo, prod. petrolif (33)	2.517	19
2	Equip. telecom. y grab.son(76)	1.989	15
3	Vehículos de carretera (78)	1.817	14
4	Instrum. prof., cient. y control. (87)	1.055	8
5	Maqu. y ap. electr (77)	918	7
6	Maqu. of. y proces. Datos. (75)	509	4
7	Prod. quím. organ. (51)	416	3
8	Diversos art. manif. (89)	400	3
9	Generadores (71)	343	3
10	Maqu. industrial general (74)	293	2

CUADRO No. 2-9

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE LA UE

Posici	Producto (código CUCI)	Valor (millones EUR)	% total exportaciones a México
1	Vehículos de carretera (78)	2.209	10
2	Petróleo, prod. petrolif. (33)	2.200	10
3	Prod. méd. y farmac. (54)	1.576	7
4	Maqu. industrial general (74)	1.539	7
5	Generadores (71)	1.380	6
6	Maqu. y ap. electr. (77)	1.307	6
7	Maquinaria, especializada (72)	1.268	6
8	Hierro y acero (67)	885	4
9	Prod. quím. organ. (51)	728	3
10	Diversos art. Manuf. (89)	608	3

Fuente: EUROSTAT 2010

En los cuadros No. 2-6, 2-7, 2-8 y 2-9, se refleja claramente que se exporta en mayor medida a la UE productos que las PYMES mexicanas casi no elaboran, con lo cual se dificulta

su incorporación a la actividad exportadora, ya que, de manera más general es el sector de alimentos (agroalimentos, cárnicos, miel, entre otros), textiles y de calzado (prendas de vestir, zapatos e industria de cuero) y de decoración y regalos (floricultura, cerámica, artículos de madera, vidrio, etcétera) en donde se localizan la mayor parte de éstas y de ellas pocas cumplen con las normas de calidad y certificación que la UE solicita, o bien, no cuentan con la capacidad de producción para exportar.

Para el caso concreto de la UE y México, el 60% de las ventas al exterior libre de barreras comerciales lo realizan las grandes industrias, mientras que únicamente el 40% es desarrollado por las PYMES de nuestro país.

A pesar de lo anterior, con el Acuerdo Comercial, se abrieron oportunidades importantes para diversos sectores de México, ejemplo de esto son las flores, el café orgánico y la miel; en el primer caso, del universo de importaciones de flores que hace Europa, es de 1,400 millones que provienen de países diferentes de los de la UE, de entre éstos, México participa tan sólo con 0.2%, en cuanto a la miel, mediante el Acuerdo se facilitaron los flujos de exportación del sur-sureste del país.⁴⁴

A sí mismo, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) definió los sectores que tienen mayores oportunidades para las PYMES según el Acuerdo comercial con la UE, estos son: Piel, cuero, calzado, agroindustria, muebles, metalmecánico autopartes, plástico, medioambiente, textil y confección.

Por lo anterior y para extraer el mayor beneficio económico del intercambio comercial con la UE, se estableció en mayo de 2011 el Programa de Competitividad e Innovación México-Unión Europea (PROCEI) con un presupuesto de 18 millones de euros, que tanto el gobierno mexicano, a través de ProMéxico y la UE aportarán, en partes iguales, para apoyar a las PYMES mexicanas que deseen exportar al viejo continente. Dicho programa se basa en tres ejes principales de apoyo:

- a) Integrar acciones de innovación y tecnología, con negocio.
- b) Establecer relaciones sostenibles entre empresas mexicanas y europeas mediante diversos medios, tales como, coinversiones, entre otros.

⁴⁴ Dirección General de Comunicación Social. *México y la Unión Europea fortalecen su relación comercial*. En http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/documents/more_info/20110628bol_seminario_clausura_es.pdf (Página consultada el día 24 de mayo de 2013)

- c) Desarrollar sistemas de gestión de calidad en PYMES, mediante la obtención de certificaciones aptas para el mercado europeo, la cual se realiza a través de asesores de ambas regiones.

Otro acontecimiento importante para el impulso exportador a las PYMES se llevó a cabo en mayo de 2012, fecha en la que se firmó en Bruselas la “Carta de Intención para la Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas”, ésta establece el compromiso de ayudar a las PYMES de uno y otro lado del Atlántico para que puedan “prosperar en un entorno económico propicio para la inversión empresarial” y “mejorar las condiciones marco para facilitar su potencial de crecimiento”. También estipula el establecimiento de canales de comunicación para intensificar el intercambio de información relativa a la política en materia de PYMES, así como a través de conferencias y seminarios destinados a descubrir áreas de interés empresarial común e impulsar el comercio, la inversión y la cooperación.⁴⁵

Es importante, hacer una breve comparación entre las PYMES mexicanas y las de la UE, lo que nos permitirá ver dónde estamos situados.⁴⁶

- En la UE, existen empresas de menor tamaño de alta productividad, con niveles de ventas por ocupado importantes, capitalizadas, con capacidad de acumulación, con mercados domésticos, robustos y con un Mercado Comunitario que amplía en forma importante estas potencialidades. Además, donde no se presentan grandes heterogeneidades productivas o brechas de Productividad o de Ventas por ocupado para los distintos tamaños de empresa. Es una estructura productiva bastante homogénea.
- Actualmente cada siete de diez PYMES de los países que conforman la UE exportan a otros países de la misma Unión, pero sólo tres de cada 10 exportan al exterior de la UE.
- En la UE el 8% de las empresas MIPYMES exporta y el monto exportado representaba en promedio un 4.6% de sus ingresos totales.

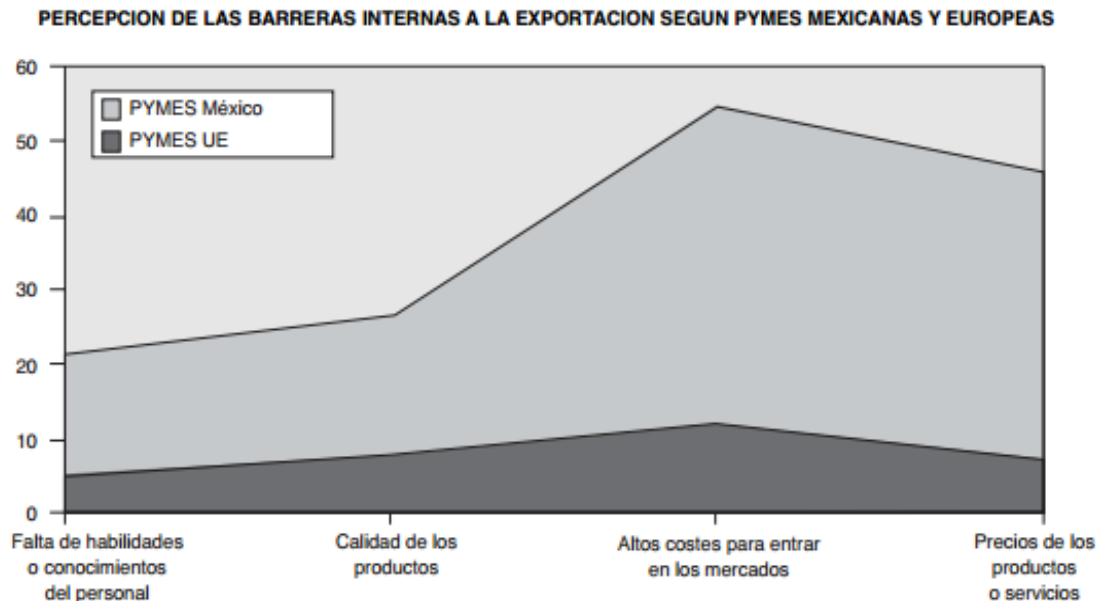
⁴⁵ Appel Marco. *Objetivo de Europa: Posicionar a sus PYMES en México*. En <http://www.proceso.com.mx/?p=308781> (Página consultada el 19 de junio de 2013).

⁴⁶ Los datos obtenidos para este apartado se extrajeron de dos documentos en línea: 1) *Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa*. En http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf (Página consultada el día 24 de mayo de 2013) y 2) Ramírez Carranza Carla, Enrique Ortega Martínez. *Las pequeñas y medianas empresas exportadoras mexicanas ante los mercados exteriores*. En http://www.revistasice.com/cachepdf/BICE_2936_17-32_5471353BB8B28F3D29406226A2E3743B.pdf (Página consultada el día 24 de mayo de 2013).

- En la encuesta European Network for SME Research del 2003 se comparó la percepción a las barreras de la exportación que presentan las PYMES mexicanas y las europeas; en este sentido, ambas regiones mencionaron que la mayor barrera para exportar son los altos costes para entrar en los mercados. La segunda barrera señalada por un mayor número de empresas mexicanas son las restricciones en el exterior, lo que no pasa con las PYMES europeas. Estas diferencias en la percepción de las barreras puede deberse a que dentro del mercado único europeo éstas no existen y teniendo en cuenta que una buena parte del comercio tiene lugar entre los países que forman la UE; los que resulta razonable que su percepción de las barreras a la exportación resulte muy inferior a la de las PYMES mexicanas.

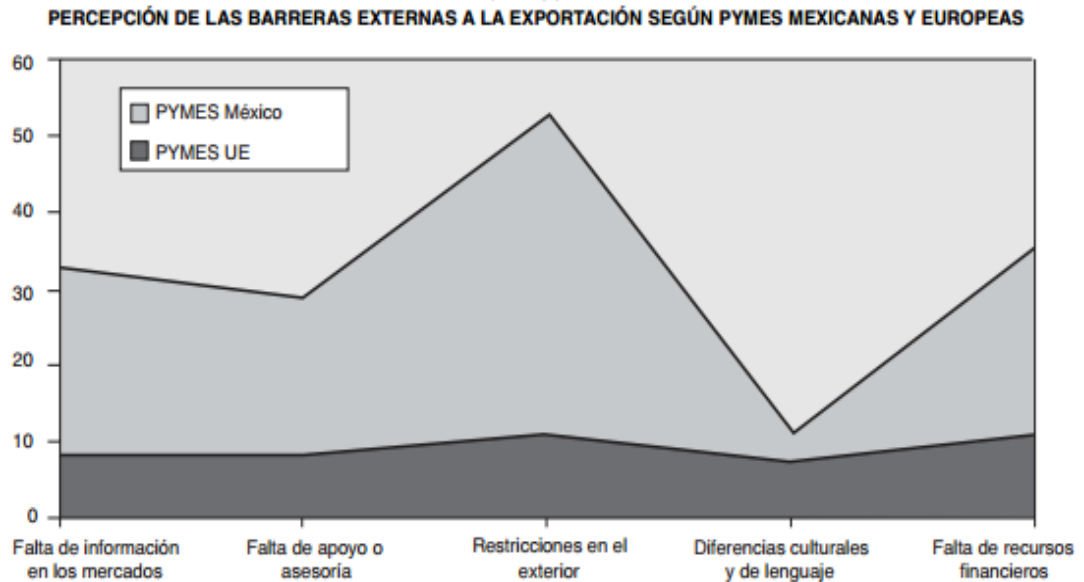
Los resultados codificados de la encuesta, se presentan en dos gráficas sobre “Las percepciones mexicanas y europeas a las barreras internas y externas a la exportación”, las cuales se presentan a continuación:

CUADRO No. 2-10



Fuente: Datos PYMES UE, ENCUESTA ENRS 2003

CUADRO No. 2-11



Fuente: Datos PYMES UE, ENCUESTA ENRS 2003

Por último, es importante mencionar que para exportar a Europa, los pequeños y medianos empresarios mexicanos deben entender que: a) Un producto de calidad estándar difícilmente se puede vender en los países europeos, aunque el mismo producto se venda por todo EE.UU; b) el mismo diseño no es apropiado para todos los países; c) el productor mexicano debe ajustarse al gusto del consumidor europeo y; d) se requiere de una mentalidad exportadora más activa y atrevida que las que se requiere para exportar a los Estados Unidos.⁴⁷

También los emprendedores PYME deben saber que, el consumidor europeo es racional y selectivo respecto de la calidad de los productos que desea adquirir, por lo que el balance “calidad/precio” es decisivo para ellos, esto se debe a que reciben mucha información sobre las características del producto, ya sean del país de origen, o de los importados de la comunidad o de otras partes del mundo.

De igual manera, a pesar de que los países de la Unión tienen un alto nivel de integración no son monoculturales; por dar un ejemplo generalizado, los consumidores del resto de Europa son reservados y racionales, mientras que los del sur son más emotivos.

⁴⁷ Freres Christian, José A. Sanahuja. *Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea-América Latina*. En “América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una asociación necesaria”. Editorial Icaria, España, 2006, Pág. 115.

Si bien, los costos de entrar a los mercados europeos son altos y muy pocas PYMES logran ese objetivo, hay que considerar que un punto vital es encontrar un “socio europeo”; por ejemplo, un agente, un importador mayorista, una comercializadora o un *broker*.

Como se pudo apreciar, la participación de las PYMES en el intercambio comercial UE-México, es bastante baja, pues, sólo las grandes empresas aprovechan las oportunidades comerciales del Acuerdo, ya que, son ellas las que cuentan con todas las facilidades (económicas y administrativas) para exportar. El empresariado mexicano pequeño y mediano la tiene difícil a la hora de adentrarse en el mercado europeo; sin embargo, el principal enemigo de los emprendedores, más allá de los problemas económicos y su debilidad como sector industrial, es la falta capacitación y conocimiento del Acuerdo, pues, existen algunas PYMES que cuentan con los medios para exportar, pero únicamente se orientan al mercado estadounidense, lo que les impide visualizar nuevas metas y horizontes.

Capítulo 3

El programa de cooperación económica AL-INVEST sus inicios y fases de desarrollo

3.1 Antecedentes internacionales y regionales que dieron origen a su creación

La Unión Europea (UE) es un importante socio económico y político de América Latina y el principal donante de la región. El objetivo global de la cooperación al desarrollo de la UE, es la erradicación de la pobreza y la promoción al desarrollo económico y social sostenible. En la región de América Latina, la UE presta una particular atención a la cohesión social y la integración regional; así como, a la mejora de la buena gobernanza y el refuerzo de las instituciones públicas, el desarrollo de un espacio común y el fomento del desarrollo sostenible.⁴⁸

El principal instrumento jurídico de la cooperación de la UE con América Latina es el Instrumento de Cooperación al Desarrollo (ICD).⁴⁹

La ayuda de la UE se suministra por medio de Acuerdos a diferentes niveles:

- a) A nivel individual con los países de la región, a través de los programas de cooperación bilateral.
- b) Con las tres subregiones: Comunidad Andina, América Central y Mercosur.
- c) Con el conjunto de América Latina a través de programas regionales.
- d) A través de proyectos específicos financiados por programas temáticos.

Ahora bien, América Latina es una región de países de renta media, según la clasificación internacional utilizada, pues, no son países en extrema pobreza; sin embargo, presentan un alto grado de desigualdad, mala distribución de la riqueza, corrupción, instituciones democráticas aún poco eficientes, así como débiles e instrumentos financieros y jurídicos, vulnerabilidad de sus economías, entre otros, de ahí que la región requiere de un tipo de cooperación distinta.

Fundamentalmente la cooperación internacional para esta región tendría que obrar en tres aspectos, tales como:

⁴⁸ Comisión Europea. *Socios para el Desarrollo, Guía sobre la cooperación al desarrollo Unión Europea-América Latina 2010*. En http://ec.europa.eu/europeaid/infopoint/publications/europeaid/documents/178a_latinam_dev_coop_guide_2010_es.pdf (Página consultada el día 13 de junio de 2013).

⁴⁹ El ICD viene contenido en el Reglamento No. 1995/2006, que sustituye a todos los Instrumentos regionales y temáticos anteriores, éste destaca que la cooperación al desarrollo realizada por la UE dependerá de los Objetivos del Desarrollo del Milenio y se basa en 8 ejes fundamentales.

- a) Contribuir a reforzar las capacidades técnicas e institucionales para afrontar los desafíos del desarrollo y la gobernabilidad democrática.
- b) Hacer aportaciones al crecimiento económico, a la generación de empleo y a la promoción de la cohesión social.
- c) Trabajar para mejorar los condicionantes del sistema internacional en materia comercial y financiera, para que los países latinoamericanos puedan aprovechar mejor las oportunidades de la globalización.⁵⁰

A pesar de lo anterior, la mayoría de los programas de cooperación de la región, están orientados a asuntos económicos y, por lo general, en un ámbito bilateral o a lo mucho subregional, dándoles prioridad a los países cuya importancia es mayor para la UE.

También, es importante destacar que en la UE no se trabaja conjuntamente en el ámbito de la cooperación; es decir, para el caso de América Latina, existen 27 donantes, de los cuales, no todos están dispuestos a colaborar conjuntamente con la región, en gran parte, debido a su poco acercamiento. Además, la cooperación regional para toda América Latina apenas está en torno al 14% del total y mayoritariamente está compuesta por líneas de cooperación descentralizada, entendidas como “programas birregionales”.⁵¹

Para ejemplificar lo anterior, tenemos que en el periodo de 1996-2003 se destinaron a América Latina 3,480 millones de euros, de esos recursos, el 72% fueron enfocados a acciones bilaterales, el 17% a programas regionales y el 11% a programas subregionales.⁵²

Si bien, los acercamientos de México con la UE se dieron en los años setenta del siglo pasado, éstos fueron únicamente con fines comerciales, no sería sino hasta la década de los ochenta que se da el impulso a las relaciones entre ambas regiones en materia de cooperación, la cual en un primer momento se dio en el ámbito científico-técnico. Las modalidades de acción abarcaban: el otorgamiento de becas y apoyos para las investigaciones a nivel postdoctoral y la organización conjunta de talleres y seminarios.

Desde principios de los años noventa, la UE ha emprendido acciones de cooperación con nuestro país, las cuales, han sido más estructuradas y diversas, abarcando ámbitos como:

⁵⁰ Freres Christian, José A. Sanahuja. *Op. Cit.*, Pág. 55.

⁵¹ Ayuso, Anna. *XIII. Construyendo una cooperación al desarrollo para la asociación estratégica entre la UE y América Latina y el Caribe*. En “América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una asociación necesaria”. Editorial Icaria, España, 2006, Pág.348.

⁵² *Op. Cit.* Pág. 68.

los económicos y empresariales, los de ciencia y tecnología, los culturales, los de cohesión social y de derechos humanos.

Para efectos de nuestra investigación, nos enfocaremos en el tema de la cooperación económica, ya que, por un lado, es la que más se ha destacado en nuestro país y, por otro lado, es en este rubro en el que se encuentra el programa AL-INVEST.

La cooperación de la UE con México, tiene muy poco de ayuda en el sentido tradicional y mucho de lo que en la Comisión Europea se conoce como “cooperación económica”, esto es, la promoción de aquellas actividades de interés mutuo que dan primacía a la participación del sector privado, al desarrollo de la pequeña y mediana empresa y a un proceso de transferencia de *know-how* y tecnología de los países miembros de la UE a México.⁵³

A principios de los años noventa, se llevaron a cabo varios programas y actividades de cooperación en materia económica y comercial; por ejemplo, estaban los denominados “encuentros empresariales” que se realizaban mediante el Programa Plurianual de Encuentros Empresariales México-Unión Europea, o el adaptado European Community Investment Partners (ECIP) que era un instrumento creado con el objetivo de proveer financiamiento para la creación de coinversiones en países de Asia, América Latina y el Mediterráneo; México, logró para 1995 absorber el 10% de los proyectos y de los montos financiados por el ECIP a nivel mundial. Todos los sectores de la vida industrial estaban reflejados en el ECIP, destacándose el sector agroindustrial con 25%, el textil-confección con 15%, el de turismo con 9% y el de electrónica y telecomunicaciones con el 6%.⁵⁴

También existían programas para la Normalización y Certificación que fomentaba entre la clase empresarial mexicana una conciencia internacional de normatividad y control de calidad en los productos, para que éstos pudieran ingresar a Europa. Existió también un proyecto liderado por expertos europeos denominado Proyecto de Apoyo a las Exportaciones Mexicanas hacia la Unión Europea, éste tenía como finalidad estructurar un documento que fuera de apoyo y promoción para los empresarios mexicanos, aquí se desglosaban varios puntos y problemáticas importantes para las ventas de productos nacionales en el exterior.

En los noventa, se inicia también el programa AL-INVEST, el cual, en términos de cooperación económica, ha sido el más duradero, teniendo varias etapas, las cuales abarcan

⁵³ Berlanga Zubiaga, Claudia. *Las relaciones comerciales y de cooperación entre México y la Unión Europea*. En Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea, UNAM-AMEI, México, 1997, Pág. 304.

⁵⁴ *Ibid.*, Págs. 306-307.

desde la fase I en 1995, hasta la fase IV que terminaría en el año 2012; más adelante en este capítulo ahondaremos en sus propósitos y resultados.

Así, a lo largo de una década se instrumentaron diversos programas de apoyo económico y no fue sino hasta el año 2000, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), que se formalizan los programas de cooperación económica.

Si bien, los programas de apoyo que la UE ha coordinado conjuntamente con México, han sido transformados y han avanzado bastante desde que comenzaron en el siglo pasado, hay que destacar que muchos de ellos no son conocidos ni utilizados por los sectores de la sociedad que realmente lo necesitan; por lo que hay que tener presente que no somos, como receptores de cooperación al desarrollo una prioridad para ésta y, quizás esto puede empeorar, no en el sentido de que todos los programas desaparezcan, pero sí la gran mayoría, o bien, la Comisión Europea tome la decisión de disminuir el presupuesto asignado para ellos.

Otro punto importante a considerar, es que los recursos económicos con los que cuentan los programas, el burocratismo exagerado, tanto europeo como mexicano, los cambios frecuentes en la administración y la falta de una estrategia adecuada por parte de México, han hecho difícil lograr mayores niveles de cooperación. Empero, nuestro país no debe quedarse con los brazos cruzados, debe poner gran énfasis en atender y darle seguimiento a los programas que la UE tiene con él, así como fortalecer la presencia de México en las negociaciones del presupuesto de cooperación internacional para que el monto asignado no disminuya en un futuro.⁵⁵

3.2 Fases del programa AL-INVEST: Objetivos, mecanismos de operatividad y resultados obtenidos en cada fase del programa

3.2.1 El programa AL-INVEST como programa piloto (1994)

En el marco de la cooperación al desarrollo que la UE tiene con América Latina, la Comisión Europea instrumentó un programa de cooperación industrial y de fomento a las inversiones con los países de esa región.

El programa AL-INVEST (*American Latin Investment*) sigue las directrices o pilares de cooperación de la UE para la región. Estos se encuentran consignados en el Tratado

⁵⁵ Pellicer, Olga. *Op. Cit.*, Pág. 180.

Constitutivo de la UE, en su Título XX de Cooperación al Desarrollo, Artículo 177, el cual, entre otras cosas, menciona lo siguiente:

1. *La política de la Comunidad en el ámbito de la cooperación al desarrollo, que será complementaria de las llevadas a cabo por los Estados miembro, favorecerá:*
 - *El desarrollo económico y social duradero de los países en desarrollo y, particularmente, de los más desfavorecidos.*
 - *La inserción armoniosa y progresiva de los países en desarrollo de la economía mundial...* ⁵⁶

Así mismo, el programa se encuentra regulado por el reglamento 443/92 relativo a la ayuda financiera y técnica y a la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de América y Asia, el cual, específicamente, en los artículos 7 y 8 señala lo referente a los objetivos y características de la cooperación económica en nuestra región.

AL-INVEST es un programa con un esquema de cooperación descentralizada y horizontal, la primera se caracteriza por responder a las demandas que tiene la sociedad civil para mantener microproyectos; con este esquema los países se involucran en el desarrollo de acciones-solución para los problemas detectados. Por otra parte, por horizontalidad se comprenden las acciones que incluyen tanto actores privados como agencias de carácter público en la ejecución de los programas, funcionando bajo el esquema de redes (*networks*) o consorcios. Los programas horizontales son transversales, de alcance regional, promueven la cooperación y su implementación busca tener un efecto multiplicador.⁵⁷

El programa AL-INVEST fue creado en 1994 como fase piloto,⁵⁸ está dirigido a apoyar y fortalecer a las PYMES latinoamericanas; fue diseñado para atender las demandas empresariales relativas a la penetración de este tipo de empresas en los mercados europeos; así como de la necesidad de apoyarlas y promocionarlas en el exterior de sus países. Éste tiene como objetivo general estimular las inversiones, la transferencia de tecnología, las

⁵⁶ Diario Oficial de la Unión Europea. *Versiones consolidadas del Tratado de la Unión Europea y del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea*. En <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:321E:0001:0331:es:pdf> (Página consultada el día 14 de junio de 2013).

⁵⁷ Mogollón Bernal, Angie. *“El programa AL-INVEST de la Unión Europea para América Latina: Una estrategia para Colombia”*. En http://www.urosario.edu.co/urosario_files/a6/a6c08711-ef47-4553-b499-cd4547cfe9cb.pdf (Página consultada el día 14 de junio de 2013).

⁵⁸ No existe un consenso claro para delimitar el año de inicio de la fase piloto de este programa, ya que, algunas fuentes oficiales tanto de la UE como de México, consideran en ocasiones el año 1993 y en otras el año 1994; de igual manera lo hacen algunos autores en sus textos; sin embargo, para fines de esta investigación y con base en que fue en el año de 1994 que se dio la apertura comercial en nuestro país de manera más global, se eligió tomar el año 1994 como inicio de la Fase Piloto.

sociedades mixtas, el intercambio de información y los acuerdos comerciales entre las empresas de la UE y de América Latina, de modo que ambas partes resulten beneficiadas.⁵⁹

La iniciativa AL-INVEST nace para promover la cooperación empresarial entre las dos regiones (UE-América Latina); dicho mecanismo consiste en acuerdos establecidos entre dos o más empresas independientes, que uniendo o compartiendo una parte de sus capacidades y de sus recursos, sin llegar a fusionarse, instauran un cierto grado de interrelación con el objeto de incrementar sus ventajas competitivas.⁶⁰

Todas las operaciones del programa se basan en un diálogo permanente sustentado en la comunicación y en las relaciones internacionales, de los cuales se derivan convenios comerciales y proyectos de inversión conjuntos. Este diálogo se lleva a cabo entre las diversas redes de operadores económicos europeos y latinoamericanos y responde a una nueva estrategia comunitaria matizada por intereses comerciales en el marco de la cooperación económica.⁶¹

El programa AL-INVEST en sus inicios incluía básicamente tres tipos de acciones:

- 1) Encuentros empresariales sectoriales.
- 2) Acercamiento individualizado de empresas en ambas regiones.
- 3) Fomento de actividades entre los países de América Latina.

Sin embargo, en la medida que el programa avanzaba en cada una de sus fases, sus actividades iniciales se multiplicaron, abarcando más campo de acción.

AL-INVEST en esta fase, estaría dirigido a las empresas de los Estados miembro de la UE y a las de los 18 países latinoamericanos a saber: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela quienes lo administrarían en forma participativa, correspondiendo la iniciativa a los sectores privados europeos y latinoamericanos; además, sería financiado en forma conjunta, pues se exigía una cofinanciación mínima del 50% por parte del sector privado con respecto a todas las acciones que se llevaban a cabo dentro del

⁵⁹ González Alvarado, Tania Elena, *AL INVEST y los intereses comerciales proteccionistas de la Unión Europea hacia Brasil, Argentina y México*. Revista de Contaduría y Administración, UNAM, Julio - Septiembre 2003, México. Pág. 62.

⁶⁰ Fernández Sánchez E. *La cooperación empresarial, concepto y tipología*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oviedo. (Working Paper 029/1991).

⁶¹ González Alvarado, Tania Elena, *Las políticas comerciales y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas*. Revista de Contaduría y Administración, UNAM, Julio - Septiembre 2002, México. Pág. 72.

programa. De igual manera, el programa sería administrado por una institución de apoyo que ofrecería en estrecha colaboración con la Comisión Europea y bajo su control, un servicio de información, con el conjunto de operadores económicos, interesados en desarrollar las acciones de cooperación económica previstos por el programa.⁶²

De igual manera, esta fase permitiría la formación de la red de instituciones colaboradoras; por un lado, estaban los COOPECOS que son: las Cámaras de Comercio, empresas de consultoría, organismos gubernamentales, asociaciones empresariales, entre otros; y por otro lado estaban los Eurocentros en Latinoamérica que son las instituciones sede, sean públicas o privadas. Las empresas europeas y latinoamericanas se integrarían a las actividades del programa mediante los operadores AL-INVEST, los cuales presentaría sus propuestas para la organización de las actividades, los operadores serían justamente los COOPECOS y los Eurocentros.

Tanto los Eurocentros como los COOPECOS tendrían como funciones principales, el informar a las empresas de las dos regiones sobre las posibilidades de cooperación fomentadas por el programa; así como promover cualquier tipo de acción prevista por el programa y organizar reuniones de información y acciones promocionales; así como, identificar las necesidades de las empresas; ayudarlas a mejorar la presentación de sus proyectos de cooperación industrial o de inversión y ponerlas en relación con las redes del otro continente; de igual manera promoverían oportunidades de acercamiento y diálogo sobre la base de cronogramas de actividades establecidas previamente; garantizarían un acompañamiento individual de las empresas en el seguimiento de las acciones del Programa, en especial de los encuentros entre empresarios.⁶³

Así, en la fase piloto, se establecieron metas que llevaron a la creación de redes empresariales en cada una de las regiones, esta fase se basaba en lo que se denominaba “rondas de negocios”. Ésta, realmente fue de reconocimiento e instauración del programa en Latinoamérica y la UE, por lo que se realizaron encuentros entre empresarios de ambas regiones. Para esto, se utilizó un presupuesto de 12.5 millones de euros; con los cuales se pudieron realizar 33 eventos, en las que se llevaron a cabo 1,588 reuniones y se contó con 1,350 participantes, entre operadores y empresas; si bien, esta fase no tiene resultados extraordinarios, sirvió para dar forma a lo que sería la fase I que abarcó de 1995 a 1999 y de la cual escribiremos a continuación.

⁶² *Ibidem.*

⁶³ *Ibid.*, Pág. 74

3.2.2 El programa AL-INVEST fase I (1995-1999)

Para la fase I del programa se destinó un presupuesto de 41 millones de Euros. En esta primera fase, se expandió geográficamente la red de colaboradores en América Latina, permitiendo así en forma paralela, las vinculaciones entre las PYMES de ambas regiones.

El objetivo marcado para esta etapa fue la realización de 30 encuentros empresariales por año, con la participación de alrededor de 1,800 empresas al año.⁶⁴

En un principio el programa se centró en aspectos vinculados a la promoción comercial. Se hizo hincapié en los apoyos a los encuentros sectoriales, encuentros personalizados entre empresas europeas y latinoamericanas, normalmente organizados en el marco de una feria internacional, gracias a la cooperación entre los Eurocentros y entidades europeas que representaban los intereses de las PYMES de esa región.

En esta etapa, el programa AL-INVEST financiaba relaciones empresariales directas, gracias a la red de operadores que tenía: 50 organismos en América Latina, de los cuales 27 son Eurocentros y 200 eran operadores en la UE, éstos últimos especializados en la cooperación industrial.

En México los Eurocentros comenzaron en esta fase del programa, los cuales eran:

- 1) El Eurocentro Bancomext: creado en 1997, se utilizaba como marco para el programa de promoción de exportaciones diseñado por Bancomext, apoyándose en su red de sucursales y contactos en toda la República Mexicana; así mismo, contaba con instrumentos de promoción comercial y de inversión, sobre todo tenía un programa detallado de seminarios promocionales sobre la exportación.
- 2) El Eurocentro CANACINTRA: creado casi a finales de esta fase, se basaba en una red extensa de sucursales y contactos dentro de la República, perseguía una estrategia individualizada de identificación, promoción y seguimiento de proyectos; además, ofrecía un servicio de información sobre México para las empresas europeas. En ese período, se creó una red de operadores regionales en las ciudades de León, Veracruz, Chihuahua, Tabasco, Mérida y Puebla.
- 3) El Eurocentro NAFIN: creado en 1995, es el instrumento de Nacional Financiera que se encargaba de ofrecer a las empresas servicios de asesoría y consulta, además de dar

⁶⁴ Berlanga Zubiaga, *Op. Cit.*, Pág. 308.

seguimiento individual a los proyectos, también administraba y manejaba varios instrumentos financieros.

Es importante mencionar que actualmente en el año 2013 y tras finalizar la fase IV en el 2012, el único Eurocentro que sigue funcionando en la Ciudad de México es el de Nacional Financiera, ya que, fueron cerrados los otros dos, por falta de recursos; concentrándose en éste último todas las actividades.

Los resultados obtenidos en esta fase fueron considerados por la Comisión Europea como bastante exitosos y, a continuación, se presentaran algunos datos al respecto:⁶⁵

- En el período se llevaron a cabo aproximadamente 179 encuentros sectoriales, siendo 1997 el año con mayor número de encuentros, con 47.
- Participaron más de 13,000 empresas, estableciéndose en total 252 convenios (210 proyectos comerciales y 42 proyectos de inversión).
- Los países europeos que más presupuesto absorbieron para la realización de los encuentros empresariales fueron en primer lugar Francia, seguido por España, Alemania, Bélgica e Italia.
- Los países europeos más beneficiados en el sentido de que obtuvieron más convenios firmados fueron: España con 83, seguido de Italia con 39; sin embargo, en términos financieros, los que obtuvieron un mayor valor monetario en los convenios fueron Francia y Alemania.
- En los proyectos de inversión, los países europeos que más sobresalieron fueron: España con 11 convenios, al igual que Alemania e Italia con 7; sin embargo, en términos de cantidad de los recursos invertidos en Latinoamérica fue Italia quien se llevó el primer lugar.
- En este periodo es claro identificar que del lado europeo, las PYMES que más se beneficiaron en términos de intercambio financiero fueron las alemanas, pues aunque España obtuvo la delantera en el programa, sólo lo hizo en términos de cantidad.

A continuación se muestra un cuadro en el que se relacionan los países con los números de convenios comerciales y de inversiones que generaron esta fase I.

⁶⁵ Los datos estadísticos utilizados para este apartado fueron interpretados a manera de resumen con base en los datos extraídos del texto: González Alvarado, Tania Elena, *Las políticas comerciales... Op. Cit.* Págs. 65-84

CUADRO No. 3-1

Distribución de los convenios comerciales y proyectos de inversión clasificados por Estados de la Unión Europea (periodo enero 1996-abril 2000)

Estado	Monto subsidio en euros	N. de empresas viajantes	N.de convenios comerciales	N.de proyectos de inversión	Valor (en euro) de los convenios Comerciales (1)	Valor (en euro) de los proyectos de inversión (2)
ALEMANIA	1.025.650	217	22	11	22.288.823	5.199.000
AUSTRIA	86.720	8	0	0	0	0
BÉLGICA	882.600	61	4	0	208.786	0
DINAMARCA	117.050	17	1	0	20.000	0
ESPAÑA	1.246.491	385	83	11	3.980	3.377.857
FINLANDIA	151.720	20	1	1	260.000	500.000
FRANCIA	1.338.011	360	38	8	30.725.566	2.992.000
GRECIA	34.650	24	0	0	0	0
HOLANDA	322.837	71	5	4	183.000	6.407.000
IRLANDA	10.500	0	1	0	600.000	0
ITALIA	872.786	228	39	7	4.437.121	24.870.000
LUXEMBURGO	0	0	0	0	0	0
PORTUGAL	309.335	47	3	0	4.640.000	0
REINO UNIDO	356.850	69	7	0	4.084.736	0
SUECIA	257.500	39	6	0	3.980.000	0
TOTALES:	7.012.700	1.546	210	42	71.432.012	43.345.857

Notas:

- (1) El monto de los convenios comerciales y de los proyectos de inversión corresponde a la suma de las cantidades en euros que han salido y entrado al mismo país.
 (2) Se trata del monto de los proyectos de inversión de un mismo país emisor y receptor.

Fuente: ADAPTACIÓN DE LA INVESTIGADORA TANIA E. GONZÁLEZ ALVARADO DE LA TABLA ELABORADA POR EL COMITÉ EUROPEO PARA LOS RESULTADOS DEL PROGRAMA PARA LA FASE I.

- Para el caso Latinoamericano, en este periodo, Argentina fue el país que más fondos recibió para formar Eurocentros y participar en reuniones empresariales, seguido por México y Brasil.
- En términos de cantidad de convenios comerciales Argentina obtuvo 56, seguida por México con 33 y por Brasil con 28.
- En términos monetarios, el país que más ganancias obtuvo fue Argentina, seguido por Guatemala, México y Brasil.
- Respecto a los proyectos de inversión sobresalieron en número: Brasil con 16 y Argentina con 12; por el contrario, en el monto en recursos financieros, el primer lugar lo ocupó Paraguay, seguido de Argentina, Brasil y México.
- Los países Latinoamericanos que más se beneficiaron del programa fueron Brasil, Argentina y México. En términos de inversión, la UE tuvo más interés en Paraguay y,

en lo comercial, México fue el ganador. A continuación se presenta la tabla por países, convenios y montos.

CUADRO No. 3-2

Distribución de los convenios comerciales y proyectos de inversión con base en los países de América Latina (periodo enero 1996-abril 2000)

Pais	Monto subsidios en euros	N. de empresas viajantes	N. de convenios comerciales	N. de contratos de inversión	Valor (en euro) de los convenios Comerciales (1)	Valor (en euro) de los proyectos de inversión (2)
ARGENTINA	1.678.230	366	56	12	20.818.592	8.285.857
BOLIVIA	90.150	57	7	0	147.710	0
BRASIL	1.103.080	413	28	16	10.392.500	5.089.000
CHILE	416.700	126	9	0	1.502.796	0
COLOMBIA	356.650	61	8	0	816.120	0
COSTA RICA	24.350	0	4	0	2.536.000	0
CUBA	30.000	6	0	0	0	0
ECUADOR	197.000	62	12	3	1.224.240	807.000
ELSALVADOR	48.501	2	0	0	0	0
GUATEMALA	140.651	44	5	0	15.650.120	0
HONDURAS	114.800	6	3	0	370.120	0
MÉXICO	1.433.650	109	33	4	11.367.301	3.142.000
NICARAGUA	104.700	10	7	1	1.344.000	322.000
PANAMÁ	148.100	6	22	0	7.597.900	0
PARAGUAY	257.750	77	7	2	2.720.000	24.000.000
PERÚ	101.350	85	7	4	7.609.120	1.700.000
URUGUAY	797.050	54	18	8	1.788.000	1.643.350
VENEZUELA	213.350	53	2	0	5.260.000	0
TOTALES:	7.256.062	1.537	210	42	89.356.519	43.345.857

Notas:

- (1) El monto de los convenios comerciales y de los proyectos de inversión corresponde a la suma de las cantidades en euros que han salido y entrado al mismo país.
 (2) Se trata del monto de los proyectos de inversión de un mismo país emisor y receptor.

Fuente: ADAPTACIÓN DE LA INVESTIGADORA TANIA E. GONZÁLEZ ALVARADO DE LA TABLA ELABORADA POR EL COMITÉ EUROPEO PARA LOS RESULTADOS DEL PROGRAMA PARA LA FASE I.

Finalmente, para el caso mexicano, BANCOMEXT informó que en ese período esta institución llevó a cabo 10 encuentros empresariales, donde participaron 570 empresas, las cuales se relacionaron con 117 empresas europeas, 79 latinoamericanas y 31 estadounidenses.

3.2.3 El programa AL-INVEST fase II (1999-2004)

Para esta fase, el presupuesto acordado fue de 43,400 millones de euros, en esta etapa los objetivos se centraron en:

- Contribuir a la internacionalización de las empresas europeas y latinoamericanas para favorecer la realización de asociaciones comerciales, tecnológicas y financieras.

- Promover la modernización de empresas latinoamericanas incitando la inversión de empresas europeas y la transferencia de nuevas tecnologías hacia las empresas latinoamericanas interesadas.
- Mantener la cooperación empresarial por un largo período conservando el interés mutuo entre las partes y extender las redes de operadores COOPECOS Y EURCENTROS.
- Favorecer los encuentros entre las empresas de los dos continentes a través de encuentros industriales sectoriales, cofinanciados por la Comisión Europea y por los operadores europeos y latinoamericanos, realizados en el marco de ferias internacionales especializadas de Europa y América Latina.⁶⁶

Los instrumentos para la ejecución del programa fueron:

- Misiones comerciales o encuentros sectoriales: Encuentros entre empresarios de ambas regiones con el fin de generar alianzas estratégicas.
- Sistema de Acceso Informático: Sistema público en internet para la publicación de información del programa y para la consulta de proyectos y fichas de seguimiento.
- Sistema de búsqueda *ARIEL (Active Research In Europe and Latinoamerica)*: Instrumento creado para la fase II, que tiene como objeto ser un mecanismo de búsqueda de socios potenciales de empresas latinoamericanas en Europa. Un operador principal que puede ser un COOPECO o un Eurocentro que elige a 25 empresas participantes, posteriormente éste solicita a la Comisión Europea la subvención y, para finalizar se ubican a las otras 25 empresas, contraparte, en la otra región.
- Encuentros sectoriales *Al-Partenariat*: Encuentros multisectoriales, podían abarcar de tres a cinco sectores económicos diferentes. Estos encuentros se realizan en América Latina.

En esta fase, se logra un trabajo común entre las instituciones de ambos continentes y, al mismo tiempo, las PYMES participantes en el programa se involucran y se vinculan internacionalmente y, en algunos casos, exceden geográficamente a la UE, ya que, no sólo se relacionan con empresas procedentes de la UE, sino que, a través del programa AL-INVEST en ASIA y mediante las redes de cooperación empresarial, las PYMES latinoamericanas pueden contactarse con otras procedentes de China, Japón, entre otras.

⁶⁶ Mogollón Bernal, Angie. *Op. Cit.*

También, se celebraron alrededor de 200 encuentros sectoriales, mediante los cuales, tanto las empresas latinoamericanas como europeas lograron establecer acuerdos conjuntos; es importante mencionar que los encuentros no necesariamente se transforman en firma de convenios o acuerdos comerciales, así, aunque se hayan realizado 200 encuentros, en ocasiones sólo se llegó a simples intercambios de información entre empresas.

De igual manera, en esta etapa, se pudieron realizar 20 proyectos a través del método de sistema de búsqueda ARIEL; es decir, se realizaron aproximadamente 500 encuentros empresariales entre regiones. Se logró también la realización de cuatro encuentros *Al-Partenariat*, de éstos, uno de ellos organizado por BANCOMEXT, se realizó en la Ciudad de México del 28 al 30 de mayo de 2003. Cabe anotar que este organismo tuvo que convocar a todas las instituciones participantes; por lo que: se reunieron empresas del sector agroindustrial, de telecomunicaciones, del medioambiente y de la industria automotriz.

Durante el primer día del *Al-Partenariat* 2003 la asistencia fue total; sin embargo, esta última disminuyó durante el segundo y el tercer día; esto se debió a que la mayoría de los empresarios estaban descontentos al no obtener las entrevistas que esperaban, pues trataban de vender sus productos a las empresas extranjeras, o bien, querían obtener financiamiento por medio de ellas para resolver sus problemas.⁶⁷

A pesar de los obstáculos que se presentaron para las empresas; en el encuentro, se reunieron 854 empresas participantes, de las cuales 522 eran mexicanas, es decir 61% del total. A continuación se presenta un cuadro en el que se desglosa la participación por país; así como la cantidad de empresas por sector.

⁶⁷ González Alvarado, Tania Elena, *Evaluación de los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en Al-Invest. Aspectos financieros.* En http://scholar.google.es/citations?hl=es&user=CfH7JX8AAAAJ&view_op=list_works&start=20 (Página Consultada el día 19 de junio de 2013).

CUADRO No 3-3

Empresas que participaron en el AI-Partenariat 2003, Ciudad de México por país y por sector económico

País	Medio ambiente	Telecomunicaciones	Automotriz	Agroindustrial	Total
Alemania	2	4	8	3	17
Italia	30	28	15	16	89
México	106	112	102	202	522
Finlandia				3	3
Argentina	6	18	10	5	39
Nicaragua				5	5
España	19	37	4	32	92
Francia	8	4	5	16	33
Panamá	5			1	6
Austria	4		3	2	9
Brasil		2			2
Suecia	1	2	1		4
Reino Unido	2	1		6	9
Costa Rica	4			1	5
Cuba	2	2		1	5
Países Bajos	1		1	4	6
Grecia	1		3	1	5
Portugal			1		1
Honduras				2	2
Total	191	210	153	300	854

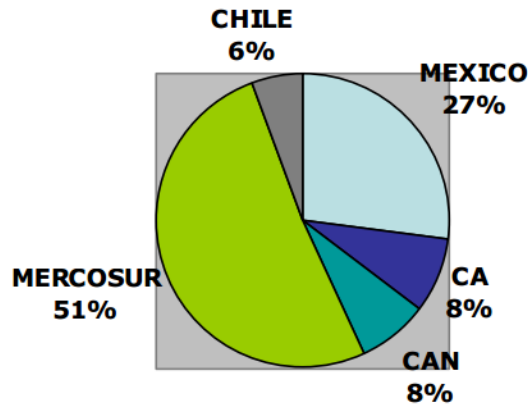
Fuente: ADAPTACIÓN DE LA INVESTIGADORA TANIA E. GONZÁLEZ ALVARADO CON BASE EN BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, *CATÁLOGO DE PARTICIPANTES. AL-PARTENARIAT 2003, CIUDAD DE MÉXICO, 2003, VERSIÓN ELECTRÓNICA.*

En términos generales, en esta etapa se realizaron 259 eventos, que se reflejaron en 65,084 reuniones, mismas que contaron con una participación de 35,321 interesados.

A lo largo del período de la fase II del programa, ambas regiones, en mayor o menor medida, participaron en las diversas actividades. A continuación se muestra el cuadro en donde se denota la intervención que los países latinoamericanos tuvieron.

CUADRO No. 3-4

PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA EN EL PROGRAMA AL-INVEST II



Fuente: AL-INVEST UNIDAD B2 OPERACIONES CENTRALIZADAS PARA AMÉRICA LATINA EUROPEAID COMISIÓN EUROPEA.

3.2.4 El programa AL-INVEST fase III (2004-2008)

El presupuesto global para esta fase fue de 52.5 millones de euros. En esta etapa se plantearon algunos objetivos como:

- Incrementar el nivel de inversión y las relaciones comerciales entre empresas europeas y latinoamericanas.
- Promover la transferencia de tecnología y *Know How* entre las PYMES de ambos continentes.
- Incrementar la participación de las áreas menos favorecidas.
- Ampliar la red de miembros en todos los países beneficiados.
- Facilitar el acceso a los programas europeos asegurando la transparencia y el seguimiento de las regulaciones europeas.

Para esta fase, se optó por realizar las actividades a través de *Consortios*, los cuales englobarían, tanto a los participantes europeos, como a sus contrapartes en América Latina, dichos consorcios quedaron establecidos de la siguiente manera:

CUADRO No. 3-5

CONSORCIOS AL-INVEST FASE III

UNIÓN EUROPEA	AMÉRICA LATINA
EUROCHAMBRES The European Association of Chambers of Commerce and Industry	BANCOMEXT México, Centroamérica, Cuba y Brasil
GEPCI Groupement Européen de Promotion du Commerce International	FUNDACIÓN DE EMPRESAS Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile
AECE Asociación Europea de Cooperación Económica	CAINCO Comunidad Andina

Fuente: <http://www.camaras.org/publicado/europa/pdf/alinvestiii.pdf>

Para esta Fase, se desglosó el presupuesto de la siguiente manera, según las actividades a desarrollar.

CUADRO No. 3-6

ACTIVIDADES Y PRESUPUESTO ASIGNADO PARA LA FASE III DEL PROGRAMA

CAPYME Capacitación para PYMEs.	Talleres y otras actividades sobre estrategias de internacionalización 4,5 mill. €
SEU/SLA Semanas Europeas y Latinoamericanas.	Asistencia a empresas en ferias sectoriales, incluyendo servicios empresariales y pedagógicos. 2 mill. €
ES Encuentros sectoriales.	Encuentros personalizados entre compañías europeas y latinoamericanas en el marco de una feria internacional del sector. 30 mill. €
FDN Facilidad para el Desarrollo de Negocios.	Asistencia personalizada y búsqueda activa de socios en el otro continente para desarrollar un plan de negocios conjunto. 4 mill. €
CEP Colaboración entre PYMEs.	Ayudar a materializar la oportunidad de negocios que han surgido en otras actividades del Programa. 1,2 mill. €

Fuente: <http://212.34.137.246/repositorio/ficheros/alinvest.pdf>

La forma en que el programa se llevó a cabo en este período se centró en la obtención de propuestas y proyectos por medio de operadores, las cuales, eran evaluadas por expertos independientes; así los que eran exitosos podían obtener una contribución que iba de 14 mil a 250 mil euros. Los operadores tenían una reunión anual denominada “Connect”, en la cual se

podrían preparar nuevos proyectos, compartir experiencias, intercambiar información y conocer a nuevos colaboradores.⁶⁸

Además de los encuentros sectoriales, se incluyeron otras actividades con el fin de proveer una variedad de servicios vinculados a la internacionalización de las PYMES, tales como:

- Capacitación para PYMES: Financiación de seminarios, talleres y otras actividades de formación sobre estrategias de internacionalización y capacitación técnica.
- Semanas Europeas-Semanas Latinoamericanas: Organización de visitas de prospección a ferias internacionales con asistencia personalizada a PYMES.
- Encuentros sectoriales: Reuniones entre PYMES de diferentes sectores de cada región.
- Facilidad para el desarrollo de negocios: prestación de asistencia personalizada y búsqueda activa de socios del Viejo Continente para desarrollar planes de negocios conjuntos.
- Colaboración entre PYMES: asistencia técnica y apoyo a las empresas europeas y latinoamericanas en la etapa de seguimiento de acuerdos comerciales.

Todas estas actividades realizadas durante el período, se pueden englobar en una serie de resultados que se enlistan a continuación:⁶⁹

- El programa financió 559 eventos; de los cuales 455 fueron eventos empresariales para las PYMES y 104 fueron actividades de desarrollo de capacidades para las organizaciones empresariales y con todo esto se pudo beneficiar a un total de 41,000 PYMES. Es importante destacar que del total de los 559 eventos realizados, 323 tuvieron lugar en América Latina y 236 en la UE.
- Los sectores con más demanda dentro de las PYMES fueron: Agricultura, agroindustria y agro maquinaria, con 167 eventos; seguido del de Maquinaria y equipo mecánico con 43 eventos; Medio ambiente y energía con 32 eventos; Tecnologías de Información y Telecomunicación con 23 eventos; Turismo con 20 eventos; Industria forestal con 15 eventos y Textiles y prendas de vestir con 11 eventos.

⁶⁸ Rouquayrol Guillemete, Leda y Santiago Herrera Villa. 2007 *Guía sobre la cooperación Unión Europea-América Latina*. En http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/documents/guidecooperation_eu_la_es.pdf (Página consultada el día 20 de junio de 2013).

⁶⁹ Los datos estadísticos que se utilizaron para este apartado, se extrajeron del Informe *AL-INVEST III 2004-2008 Resultados del Programa* disponible en http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/documents/al-investiii_informe_resultados_es.pdf (Página consultada el 22 de junio de 2013).

- Los temas que más se trataron, según la cantidad de proyectos que se financiaron fueron: Intercambio UE-América Latina con 33 proyectos; Servicios de internacionalización para las PYMES con 27 proyectos; Fortalecimiento de las asociaciones con 10 proyectos; Certificación de productos agrícolas y seguridad de los alimentos con 9 proyectos; Servicios para la innovación y la tecnología con 5 proyectos y; Conexión de redes institucionales con 5 proyectos.
- En este período, fueron firmados más de 500 convenios comerciales.
- La participación de las PYMES en los eventos creció más que la que se llevó a cabo en la fase anterior; en seguida, se presenta un cuadro con la distribución de asistencia de las empresas, según el tipo de actividad:

CUADRO No. 3-7

PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN EL PROGRAMA AL-INVEST III SEGÚN EL TIPO DE ACTIVIDAD

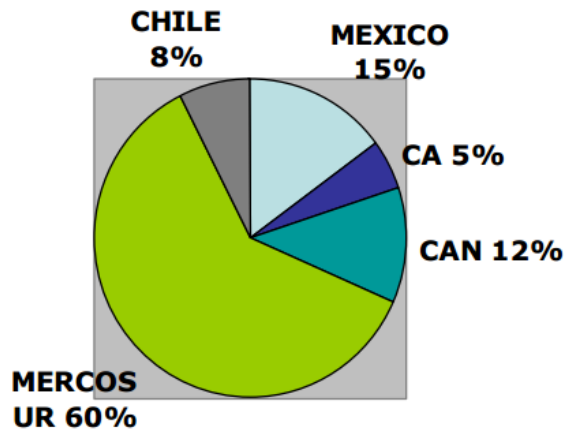
PYMEs en AL-INVEST III	cantidad de participantes
Seminarios de capacitación	2.250
Visitas de prospección	4.056
Encuentros sectoriales	31.822
Búsqueda de socios	2.850
Asistencia técnica	380
TOTAL PYMEs	41.358

Fuente: INFORME AL-INVEST III 2004-2008 RESULTADOS DEL PROGRAMA.

- Los tres países de América Latina con mayor cantidad de operadores del programa fueron: Argentina, Brasil y México; mientras que en la UE fueron: España, Italia y Alemania.
- Al finalizar la fase III del programa, la red de AL-INVEST creció pasando de 42 a 75 Eurocentros en América Latina y de 75 a 200 COOPECOS en la UE.
- La participación de los países no permaneció constante en comparación de la fase anterior del programa, ya que alguno de ellos la aumentaron y otros la disminuyeron, como México que pasó de un 27% en la fase II (como lo pudimos apreciar en el cuadro No. 3-4) a un 15% en la fase III. En el siguiente cuadro se registra la participación por países para la fase III.

CUADRO No. 3-8

PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA EN EL PROGRAMA AL-INVEST III



Fuente: AL-INVEST UNIDAD B2 OPERACIONES CENTRALIZADAS PARA AMÉRICA LATINA EUROPEAID COMISIÓN EUROPEA.

Por último, es importante señalar que, la tercera fase del programa no logró sobrepasar el problema del equilibrio en cuanto a la participación geográfica, los países menos desarrollados de Latinoamérica, más en concreto los de América Central y de la Comunidad Andina, no se beneficiaron tanto del programa como otros países.

A sí mismo, a decir de Abraham Salvador Juárez Castellero, Coordinador de Instrumentos del Eurocentro NAFIN, los resultados obtenidos a lo largo de todas las fases del programa y hasta la tercera, pudieron haber sido mayores; sin embargo, esto no fue así, en gran medida, debido a que la obtención de recursos que la UE subministraba a los Eurocentros, era muy complicada, pues, cada tres meses se presentaban proyectos a la Comisión y ésta tardaba en aceptarlos y otorgarles el recurso para su implementación; es decir, el dinero se otorgaba por proyecto y era la Comisión la que resguardaba de manera muy recelosa el recurso. Empero, a partir de la fase IV, el recurso fue otorgado íntegramente a los *Consortios* y a los líderes de las regiones, de tal manera que la región Latinoamericana pudo administrar y gestionar, según sus tiempos, el presupuesto brindado por la UE.

3.2.5 El programa AL-INVEST fase IV (2009-2012)

Para esta última etapa y, la más reciente del programa, la Comisión Europea asignó un presupuesto de 60 millones de euros para adecuar y perfecciona la estrategia de la fase III basada en los *Consortios*, a cada uno de ellos se le asignó una cantidad presupuestaria específica de acuerdo a lo siguiente:

- **Consortio Mercosur:** Lo integraban el Mercosur, Chile y Venezuela; siendo el líder coordinador Brasil, a éste se le asignó un presupuesto de 18,750 millones de euros.
- **Consortio CAMC:** Lo integraban México, Centroamérica y Cuba; siendo el líder coordinador México a través del Eurocentro NAFIN, se le asignó un presupuesto de 17,500 millones de euros.
- **Consortio Andino:** Lo integraban Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; siendo el líder coordinador Bolivia, tenía un presupuesto de 13,750 millones de euros.
- **Consortio de Servicios:** Es el Consortio para la UE, el coordinador es el Eurochambres⁷⁰ de Bruselas, el consorcio se encargaba de la selección de expertos, realización de eventos, estudios de mercado, conferencias anuales, boletines, seguimiento de página web, entre otros. Contaba con un presupuesto de 10 millones de euros.

En esta etapa, el Eurocentro NAFIN, proporcionó dos tipos de servicios, por un lado era el gestor del consorcio CAMC, realizando actividades de supervisión y control para asegurar el buen uso de los recursos y, por otro lado, realizó actividades de socio al dar servicio para la operación de proyectos que beneficiaron a las PYMES mexicanas.

La fase IV se rige por el Reglamento (CE) N° 1905/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo de 18 de diciembre de 2006, el cual en su artículo 6, señala las características de la cooperación para América Latina.

El objetivo principal de esta fase fue el de contribuir a la cohesión social mediante el apoyo al fortalecimiento e internacionalización de las PYMES de América Latina y el intercambio de innovación, conocimientos y relaciones económicas con sus homólogas europeas.

Un punto a destacar, es que a diferencia de las demás fases, los resultados de la cuarta se desglosan por consorcio, no de manera general, el primer motivo de esto es que la

⁷⁰ El Eurochambres es la Asociación de Cámaras de Comercio e Industrias Europeas que participan en el programa AL-INVEST.

Comisión Europea, pidió resultados por regiones, debido a que el presupuesto se segmentó y, dado que existen países que son líderes y responsables de los proyectos, los cuales, plantearon de manera diferente sus estrategias y actividades, con base en las necesidades que cada país y socio del consorcio necesitaba.

Por lo anterior, en este apartado nos centraremos en el consorcio CAMC, ya que, es en éste en el que se encuentra México; por tal motivo, toda la información recabada a partir de aquí y hasta el término del capítulo, se centrará en torno a la región que abarca dicho consorcio.

La fase IV del Programa se desarrolló en torno a las siguientes prioridades: Relación internacionalización-desarrollo local, integración regional, orientación europea, representatividad de sectores y territorios y sinergias con otros programas de cooperación. Además, el Programa ofreció los siguientes servicios a los consorcios latinoamericanos: Asistencia técnica a las PYMES, participación de las empresas latinoamericanas y europeas en Ferias y Encuentros Empresariales y Tecnológicos en Europa y América Latina, estudios de prospección de mercados, red de contactos con organismos europeos, información sobre los procedimientos comunitarios, e intercambios de experiencias, conocimientos y tecnología.⁷¹

Todas las acciones estaban enfocadas a apoyar a los siguientes sectores: Agroalimentos; artesanías, decoración y regalo; infraestructura; medio ambiente, energía y desarrollo sustentable; servicios (turismo) y tecnologías de la información.

Para que una PYME pudiera incorporarse al programa, debía primero que nada contar con los siguientes requisitos:

- Tener menos de 250 empleados.
- Un año de operación mínimo en el mercado local.
- Que estuviera comprometida con la responsabilidad social y ambiental.
- Interés en innovar, adoptar mejores prácticas y mejorar su operación

Una empresa podía tener acceso a los beneficios del programa una vez que se le realizaba un diagnóstico que medía su nivel de competitividad y sus oportunidades de internacionalización. Hecho esto, se la involucraba en un programa integral que constaba de los siguientes servicios: 1) auto diagnóstico empresarial; 2) capacitación y asistencia técnica;

⁷¹ Folleto AL-INVEST IV 2009-2012 Apoyo a la internacionalización de las PYMES en de América Latina, disponible en http://www.al-invest4.eu/attachments/Folleto_AL-INVEST_IV.pdf (Página consultada el día 24 de junio de 2013).

3) misiones empresariales de familiarización; 4) ruedas de negocio; 5) agendas especializadas; 6) promoción e incorporación de la innovación; 7) reforzamiento institucional.⁷²

Los resultados obtenidos para este consorcio y en esta fase del programa fueron:⁷³

- 4,473 PYMES de México, Centroamérica y Cuba fueron atendidas durante el programa; siendo los tres principales sectores beneficiados el de agroalimentos, seguido por el de servicios y el de tecnologías de la información. Los porcentajes por sector, se encuentran interpretados en el siguiente cuadro.

CUADRO No. 3-9



Fuente: VIDEO DE RESULTADOS AL-INVEST IV 2009-2012

- Los tres primeros servicios más solicitados por las PYMES durante este período fueron: Capacitación con 34% y 3,804 PYMES atendidas; asistencia técnica con 28% y 2,770 PYMES atendidas; y las ruedas de negocios con 16% y 1,268 PYMES atendidas. Cabe señalar que para obtener este porcentaje, se contabilizó por servicio y no por empresa; es decir, si una PYME “x” llegó al Eurocentro de NAFIN y solicitó 3 servicios, se contó en tres ocasiones, de ahí que el número de empresas beneficiadas sea mayor en este apartado.⁷⁴ A continuación se muestra el cuadro con los porcentajes por servicio.

⁷² González Alvarado, Tania Elena. *Líneas de acción para los Eurocentros en el marco de la cooperación para el desarrollo de Europa*. En <http://www.revistarue.eu/RUE/112011.pdf> (Página consultada el día 24 de junio de 2013).

⁷³ Las gráficas y datos estadísticos obtenidos en este apartado, fueron decodificados por nosotros, con base en el video denominado *Resultados AL-INVEST IV 2009-2012* disponible en <http://www.al-invest4camc.org/inicio/content/resultados-al-invest-iv-2009-2012>.

⁷⁴ Este método de conteo, nos fue aclarado por Abraham Salvador Juárez Castellero, Coordinador de Instrumentos del Eurocentro NAFIN, en una entrevista sostenida el día 8 de abril de 2013 en las instalaciones del mismo.

CUADRO No. 3-10



Fuente: VIDEO DE RESULTADOS AL-INVEST IV 2009-2012

- En total se realizaron 547 eventos en toda la etapa IV del programa.
- El total de los cierres de negocios establecidos por las PYMES fueron de 47,638,955 millones de euros.
- De igual manera, durante el período: 43 PYMES diversificaron sus mercados, 111 PYMES fueron certificadas y se redactaron 22 documentos de metodología sobre temas de interés para los emprendedores.

Es importante destacar que desde el inicio del Eurocentro NAFIN en 1995, en esa institución se apoyaron 435 PYMES mexicanas, las cuales cerraron negocios con Europa por un monto de 63.2 millones de euros.

Como pudimos apreciar, a lo largo de todas las fases del programa se llevaron a cabo actividades que beneficiaron a las PYMES latinoamericanas, también a través de los años se fue conformando una red de operadores más amplia en ambas regiones, de igual manera, el AL-INVEST sufrió cambios en su implementación; sin embargo, a nuestra consideración, este instrumento de cooperación económica, no cumplió los objetivos centrales para los que fue creado, ya que, la mayoría de las PYMES no sólo latinoamericanas; sino mexicanas siguen hoy por hoy y al finalizar la cuarta etapa del programa, sin poder incursionar en los mercados europeos.

Capítulo 4

Estudios de caso de los tres sectores de PYMES mexicanas mayormente apoyados por el programa AL-INVEST

Introducción

Como pudimos apreciar en el capítulo anterior, el programa AL-INVEST benefició a las PYMES de los países de América Latina, entre ellos a México. Esto es muy importante, ya que, las PYMES de nuestro país tienen ciertas tendencias de explorar el mercado internacional únicamente comerciando con Estados Unidos; sin embargo, hay que identificar ¿cuál fue la importancia que le dio nuestro país a este programa de cooperación económica?; es decir, ¿cuál fue la participación de México en el programa?, así como también, hay que preguntarnos de manera concreta ¿cuáles fueron los resultados que éste les trajo a las PYMES nacionales?, por lo anterior, este apartado realiza el estudio de caso de tres sectores empresariales que son de vital importancia en la investigación de acuerdo a los siguientes criterios:

- 1) Son los sectores que mayoritariamente se vieron beneficiados por el programa, no sólo en México, sino a nivel regional.
- 2) Son los tres sectores principales en los que, a nuestra consideración, México tiene grandes potencialidades para adentrarse a los mercados europeos, debido a varios factores, que van desde cuestiones geográficas hasta cuestiones de recursos humanos; puesto que, nuestro país cuenta con una gran mano de obra calificada en materia de diseño e innovación tecnológica.

Es importante destacar que, al haber sido AL-INVEST un programa que se modificó en cada fase, en algunos casos, no se tiene información homogénea para realizar una comparación y un estudio preciso; empero, la mayor parte de los textos consultados, hacen una división más o menos clara para presentar los resultados, esto es: Por un lado los engloban desde la fase I a la III y, por otro lado, al ser la fase IV la más reciente y la que más transformaciones presentó, sólo es posible encontrar información sectorizada; es decir, por Consorcio y no por país, de ahí que se presenta mayor dificultad en identificar los resultados específicos para México.

Antes de comenzar a desarrollar la información referente a los sectores, nos gustaría puntualizar algunos datos que nos permitirán contestar la interrogante referente a la participación de nuestro país en el programa, tomando en cuenta que éstos, sólo abarcan las

primeras fases.⁷⁵ Sin embargo, en términos generales, las tendencias mexicanas siguieron siendo las mismas, aunque las cifras aumentaron muy poco para las fases siguientes:

- México se localizó entre los tres países de América Latina con la mayor participación de la región.
- De los 220 encuentros realizados en América Latina, México realizó 42 como operador principal; es decir un 20%.
- Nuestro país contribuyó en 207 ocasiones con PYMES viajantes para establecer reuniones con otras en América Latina; ahora bien, cuando México no era el organizador, dicha cifra equivale al 13.80%.
- De las 4,980 empresas viajantes a la UE, México colaboró enviando a 992 empresas, lo que representó un 19.91%.
- De los 731 operaciones que ha conseguido América Latina para cerrar acuerdos comerciales y de inversión con empresas europeas, México logró establecer 136 acuerdos, representando el 18.6%.
- Las PYMES mexicanas, vieron en el programa AL-INVEST un medio para diversificar sus exportaciones o bien, para comenzar en esta actividad; por consiguiente, el principal servicio que brindaron los Eurocentros fue justamente éste. El 59.21% de las PYMES nacionales optaron por esta medida.
- Los servicios o medios de internacionalización que las PYMES menormente utilizaron en el programa fueron: Los acuerdos de fabricación, las coinversiones, las franquicias, y los *joint venture*.
- España representa para las PYMES mexicanas, el principal socio comercial del programa, seguido por Alemania, Francia y Holanda.
- Los Eurocentros tuvieron un papel importantísimo en todo el proceso del programa; sin embargo, algunos de ellos fueron cerrados, en gran parte por falta de presupuesto y de interés, tanto de la UE como de México, quedando para el cierre de la fase IV, únicamente dos consolidados, el de Nacional Financiera como coordinador y responsable de las principales operaciones que se realizaron en nuestro país y el de Tecnológico de Monterrey Campus Guadalajara; aunque, éste último, sólo llevaba a cabo actividades de menor envergadura.

⁷⁵ Los datos obtenidos para este apartado fueron extraídos y sintetizados con base en el texto de Ramírez Carranza, Claudia. *La internacionalización de las pymes mexicanas a través del programa de cooperación empresarial de la Unión Europea: AL-INVEST*. VIII Reunión de economía mundial. Universidad Complutense de Madrid. En <http://altea.daea.ua.es/ochorem/comunicaciones/MESA5COM/RamirezCarranza.pdf> (Página consultada el día 2 de julio de 1013).

Con los antecedentes mencionados, vemos a grandes rasgos que México fue el país y el socio muy activo en el programa; sin embargo, debemos hacer un estudio específico por sector para poder dilucidar con detalle los resultados para nuestras PYMES nacionales. A continuación, se presentan los tres sectores a desarrollar.

4.1 Sector agroalimentario

El sector agroalimentario en los países que conforman la región Latinoamericana, es uno de los más activos en el ámbito de la exportación, ya que cuenta con una amplia variedad de productos frescos y procesados que hacen de la región un nicho de mercado atractivo para conseguir productos de calidad y no tradicionales; además, aproximadamente más del 30% de todos los productos agrícolas importados por la UE llegan de América Latina.

Indudablemente, en México, el sector agropecuario ha sido el más golpeado de todos, la situación del campo en nuestro país es realmente lamentable, los padecimientos que lo aquejan son diversos, a continuación trataremos de resumirlos.

- El gobierno mexicano históricamente no ha destinado recursos para apoyar a los campesinos, así, el sector permanece en un estado de retraso tecnológico para la producción.
- El sector no tiene capacidad para generar empleos bien remunerados, lo cual deja sumidos al 70% de los productores en una gran pobreza, lo que, a su vez, trae como consecuencia que lo producido sea únicamente para el autoconsumo.
- Los campesinos al no contar con ingresos mayores por la venta de sus productos, se ven en la necesidad de dejarlo y emigrar a las grandes ciudades del país, en un nivel micro y a Estados Unidos en un nivel macro.
- Existe una muy marcada diferencia entre las regiones del campo mexicano; por una parte se encuentran en la zona norte del país los productores que cuentan con la infraestructura necesaria para generar bienes comerciables y en mayores cantidades y, por otro lado, se encuentran en la región sur, los productores que cosechan con técnicas rudimentarias que sólo generan productos para su supervivencia.
- Si bien, la incorporación del sector al comercio internacional es importante para nuestro país, hay que tomar en consideración varios factores, tales como: 1) Las importaciones que México realiza, principalmente de los EE.UU; son mayores que las exportaciones que realiza a ese país; esto es: tiene una situación deficitaria; 2) La

exportación de productos agroalimentarios, depende más de las exigencias del mercado internacional que de la producción de este sector, es decir, se presenta una fuerte demanda de frutos, de legumbres, de hortalizas y de flores cortadas; lo que en general va en detrimento de la mayor parte de los productores nacionales, ya que, los agricultores mejor equipados, industrialmente hablando, son los que pueden ser capaces de producir la cantidad y calidad de productos que cubren las exigencias de los países importadores; lo cual trae como consecuencia lo siguiente: 3) En cuanto a la inversión extranjera directa en materia agropecuaria, la mayoría de ésta se ha canalizado a la producción de los productos ya antes mencionados.⁷⁶

A continuación se presentan una serie de cuadros en los cuales se hace una comparación de las relaciones comerciales que tiene nuestro país respecto a los EE.UU y la UE, en cuanto a los cuatro productos señalados en el párrafo anterior, los cuales son: Frutas, hortalizas, legumbres y flores cortadas. También se incluye un rubro más que corresponde al de las leguminosas, granos y semillas, esto, con la finalidad de observar el comportamiento de la mayor cantidad de productos de consumo humano; así como el papel que juegan en las relaciones comerciales de México con sus dos principales socios comerciales.

CUADRO No. 4-1

MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS SEGÚN DESTINO, MÉXICO-TLCAN, 2000-2010 (MILLONES DE DÓLARES)

DESTINO		2000	2001	2002	2003	2004	2005
TLCAN	EXPORTACIONES	6,792.3	6,662.7	6,947.0	7,897.9	8,963.9	10,211.4
	IMPORTACIONES	7,221.1	7,597.0	7,595.6	8,127.2	9,000.7	9,813.1
	BALANZA COMERCIAL	-428.8	-934.2	-648.6	-229.3	-36.8	398.3

DESTINO		2006	2007	2008	2009	2010
TLCAN	EXPORTACIONES	11,658.9	12,902.8	13,401.5	13,851.1	14,567.9
	IMPORTACIONES	11,377.0	13,459.9	17,090.2	13,593.2	16,270.1
	BALANZA COMERCIAL	281.9	-557.0	-3,688.8	257.9	-1,702.2

⁷⁶ Los datos de esta sección fueron obtenidos de la tesis doctoral de la investigadora Tania Elena González Alvarado. *Desarrollo endógeno articulado con la red de cooperación empresarial*. En <http://biblioteca.ucm.es/tesis/cee/ucm-t29089.pdf> (Página consultada el 5 de julio de 2013).

CUADRO No. 4-2

MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS SEGÚN DESTINO, MÉXICO-UE, 2000-2010 (MILLONES DE DÓLARES)

DESTINO		2000	2001	2002	2003	2004	2005
UE	EXPORTACIONES	437.8	462.0	466.2	523.8	561.1	657.1
	IMPORTACIONES	573.0	565.0	701.9	700.8	725.2	759.8
	BALANZA COMERCIAL	-135.2	-103.0	-235.6	-176.9	-164.1	-102.7

DESTINO		2006	2007	2008	2009	2010
UE	EXPORTACIONES	716.3	925.0	1,142.9	1042.3	1,132.7
	IMPORTACIONES	813.3	997.6	966.8	758.5	938.3
	BALANZA COMERCIAL	-97.1	-72.7	176.1	283.8	194.4

FUENTE: FAO. *INFORME LECCIONES APRENDIDAS PARA EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE LA UE Y CENTROAMÉRICA EN EL ACUERDO UE-MÉXICO*. SANTIAGO DE CHILE, 2011, PÁG. 30.

CUADRO No. 4-3

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES AGRÍCOLAS O AGROALIMENTARIAS DE MÉXICO A LA UE Y EE.UU EN EL AÑO 2000 (MILLONES DE DÓLARES)

MÉXICO -UE

PRODUCTOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
FRUTAS	48.25	0.93
HORTALIZAS	59.65	0.88
LEGUMBRES		
FLORES CORTADAS	14.64	7.43
LEGUMINOSAS, GRANOS Y SEMILLAS	60.05	2.7

MÉXICO - EE.UU

PRODUCTOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
FRUTAS	701.0	247.0
HORTALIZAS	1,778.6	464.0
LEGUMBRES		
FLORES CORTADAS	27.2	11.2
LEGUMINOSAS, GRANOS Y SEMILLAS	168.0	1,709.0

CUADRO No. 4-4**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES AGRÍCOLAS O AGROALIMENTARIAS DE
MÉXICO A LA UE Y EE.UU EN EL AÑO 2010 (MILLONES DE DÓLARES)****MÉXICO -UE****MÉXICO - EE.UU**

PRODUCTOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	PRODUCTOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
FRUTAS	128.00	8.39	FRUTAS	1,628.52	360.64
HORTALIZAS	98.32	2.67	HORTALIZAS	2,292.78	149.02
LEGUMBRES			FLORES CORTADAS		
FLORES CORTADAS	19.14	33.35	LEGUMINOSAS, GRANOS Y SEMILLAS	136.48	2,345.71
LEGUMINOSAS, GRANOS Y SEMILLAS	60.05	2.7			

FUENTES: 1) FAO. *INFORME LECCIONES APRENDIDAS PARA EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE LA UE Y CENTROAMÉRICA EN EL ACUERDO UE-MÉXICO*. SANTIAGO DE CHILE, 2011, PÁGS. 33-34.

2) ANUARIOS ESTADÍSTICOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS 2010 (IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES).

Como se puede observar, en el Cuadros 4.1; la balanza comercial de nuestro país en materia agrícola es deficitaria en la mayor parte del período comprendido entre 2000 y 2010, con lo cual se denota que, muy a pesar de la firma de los Acuerdos comerciales con la UE y con EE.UU, la situación de desventaja para México en términos agrícolas no ha mejorado. Ahora bien, si compramos los intercambios comerciales para nuestros productos muestra, obtenemos los siguientes resultados:

- 1) Si bien las exportaciones realizadas por México con destino a la UE han aumentado, eso no deja de lado que no se ha llevado a cabo una verdadera diversificación; ya que, éstas no se acercan a las que se realizan con EE.UU; el único sector que casi es equiparable, es el de flores cortadas; sin embargo, eso se debe a que para ambos bloques económicos, el intercambio es mínimo.
- 2) En los Cuadros 4.2 y 4.3 se observa que nuestro país exporta una gran cantidad de productos agrícolas hacia EE.UU; incluso, sobrepasa lo que importa de ese país, lo cual a primera vista parecería que se está yendo por buen camino; sin embargo, hay que

tener presente que si en México se importa poco de EE.UU, es porque en ese sentido si se está diversificando y cada vez más países venden sus productos en nuestro territorio.

- 3) El sector de las semillas, granos y leguminosas, es el más afectado, pues casi todo lo que se consume en México es importado, principalmente por EE.UU.
- 4) Los frutos, al igual que las hortalizas y legumbres, representan un sector muy prometedor en el ámbito de la exportación; sin embargo, la mayoría de los productos que ayudan a que esto sea posible, no son cultivados por los pequeños agricultores, sino por los grandes consorcios.

También, es importante destacar que en el periodo que abarca de 2000 a 2010, del total de las exportaciones agrícolas dirigidas a la UE, la mayor proporción correspondió a los productos del reino vegetal (43,7%), seguidos de los productos de las industrias alimentarias (40,7%); de igual manera, en este período, las exportaciones de bebidas y líquidos alcohólicos, particularmente de la cerveza, han mostrado una tendencia al alza, a diferencia de las exportaciones de café, así como de legumbres y hortalizas, las cuales, disminuyeron entre el 2000 y el 2010, pasando de 19,7% a 10,4% y de 13,6% a 8,7%, respectivamente. En el mismo período, los frutos comestibles mantuvieron estable su participación con cerca del 11,0% de las exportaciones agroalimentarias.⁷⁷

A pesar de las problemáticas que presenta el campo en México; así como de los números tan desalentadores para las exportaciones agropecuarias, existen empresas que presentan cierta estabilidad; además, cuentan con la capacidad e interés de adentrarse en los mercados internacionales y, son justamente a éstas a las que va dirigido el programa AL-INVEST.

Dentro de este gran universo de productos agropecuarios, existen subsectores con mayor impacto en este rubro, los cuales según los parámetros de ejecución del programa son los siguientes:

- Horticultura (plantas, flores y follajes)
- Frutas y hortalizas
- Productos orgánicos (frescos y procesados)

⁷⁷ FAO. *Informe Lecciones aprendidas para el Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica en el Acuerdo UE-México*. Santiago de Chile, 2011, Pág. 8.

- Bebidas
- Maquinaria y equipo para la agricultura
- Tecnología para alimentos
- Biotecnología
- Maquinaria para empaque y embalaje

Durante todas las fases del programa, el sector agropecuario destacó bastante; siendo éste el que obtuvo la mayor cantidad de participación por parte de las PYMES latinoamericanas y evidentemente mexicanas. Por mencionar un ejemplo, en el transcurso de las primeras dos fases del programa (fase piloto y fase I), los sectores agroindustria y de agricultura, ganadería y pesca obtuvieron 45 y 55 convenios comerciales firmados respectivamente; así como 13 y 4 proyectos en conjunto que se pusieron en marcha.⁷⁸ Las cifras anteriores equivalen al 50% de total en global de los convenios y proyectos llevados a cabo en este período; sin embargo, hay que destacar que, a pesar de la gran preponderancia del sector a nivel Latinoamérica, para nuestro país fue menor la participación, pues los dos países que se destacaron fueron Argentina y Brasil, dejando a México en tercer lugar.

Para las PYMES mexicanas dedicadas a la agricultura, el programa les atraía, pues muchos emprendedores veían en él una puerta que les permitiría ingresar a los mercados europeos para vender sus productos.

Desde la puesta en marcha del programa y hasta el 2004, en los Eurocentros mexicanos de BANCOMEXT, CANACINTRA Y NAFIN, los sectores de agricultura, ganadería y pesca y el de agroindustria abarcaron el 34.21% del total de los convenios firmados de PYMES mexicanas con empresas europeas, lo cual trajo como resultado el beneficio de 130 empresas nacionales.⁷⁹

En el encuentro Al-Partenariat realizado en la Ciudad de México en el 2003, asistieron 202 empresas mexicanas del sector agroindustrial, lo que representa el 23.6 % del total de las empresas participantes, la gran audiencia de nuestro país, se debe a que, al ser el país sede y contar con mayor difusión, sin los costos y sin el tiempo perdido, que implica desplazarse a las reuniones en otros países, los empresarios tuvieron la oportunidad de acudir.

Empero, en esa reunión realizada en el 2003, los participantes empresarios de otras latitudes fue escasa, lo que trajo como consecuencia la concentración de vínculos en ciertos

⁷⁸ González Alvarado, Tania Elena, *Las políticas comerciales... Op. Cit.*, Pág. 77.

⁷⁹ Ramírez Carranza, Claudia. *Op. Cit.*

países, pues la mayoría de los líderes mexicanos ignoraron a sus connacionales para la creación de alianzas estratégicas. Esto en gran parte debido a la poca cultura empresarial que se tiene en México. Lo anterior, tiene mucha relación con el hecho de que la asistencia disminuyera en los días posteriores al primero, ya que, lo que querían obtener los empresarios mexicanos era un comprador directo para sus productos y no consideraban que pudieran generarse otras ventajas más allá de las comerciales.

Tras la reunión realizada en el 2003, las investigadoras Tania González y Sara González, le dieron seguimiento a las empresas mexicanas agroalimentarias que participaron y durante los años 2008 y 2009 llevaron a cabo un cuestionario, el cual pretendía ubicar los factores que conducen a la creación, mantenimiento y ruptura de los vínculos con empresas extranjeras, éstos, en cierta medida están derivados de las actividades realizadas por los Eurocentros a través del programa; por lo que los resultados revelaron que el 80% de las empresas mantuvieron vínculos con empresas de otras regiones, el 60% se enfrentó a un fracaso dentro del vínculo creado y el 89% estaría dispuesto a entablar vínculos nuevos.⁸⁰

Para la última etapa del programa, específicamente en el año 2011, se detectó que el sector agroalimentario seguía siendo el más representativo, contando con 7 eventos y una participación de 1171 PYMES nacionales.

Finalmente los resultados obtenidos al cierre de la fase IV en el 2012, revelaron que el 41% de las empresas atendidas por el consorcio CAMC (Centroamérica, México y Cuba), es decir, 2,180 empresas, fueron del sector agroindustrial, de las cuales 878 correspondieron a México, esto equivale al 40.27% del total; por lo que, es importante destacar, que el consorcio estuvo liderado por nuestro país. Sin embargo, si analizamos los países que lo integraron, vemos que son países que históricamente participaron muy poco en el programa, de ahí que nuestro país refleje tan buena concurrencia en el programa.

Todas las actividades que el Programa AL-INVEST llevó a cabo, a lo largo de sus fases, podían ser utilizadas por las PYMES de este sector; sin embargo, existen algunas que se destacan más que otras, esto, en parte debido a la naturaleza misma del rubro, por ejemplo, sobresalió el servicio de capacitación y asistencia técnica; además del de: seminarios, talleres y conferencias en temas de negociación, en normas de origen, en requisitos importación-exportación, seguidos de los de logística, certificaciones fitosanitarias y sellos de calidad y

⁸⁰ González Alvarado Tania, Sara González Fernández. *AL-INVEST en el marco de la cooperación europea: Una retrospectiva*. En <http://www.revistarue.eu/RUE/082010.pdf> (Página consultada el 7 de julio de 2013).

producción, así como los de embalaje, empaque, entre otros. Ejemplo de lo anterior, son las capacitaciones que se imparten, las cuales se refieren a la certificación *Global Gap*⁸¹ que se llevaron a cabo para empresas michoacanas de la comunidad de Apatzingan y Tancitaro.

De igual manera, las misiones empresariales y ferias europeas, fueron una buena oportunidad para las PYMES mexicanas. Ejemplo de esto fueron las *Ferías Fruit Logística*⁸² en las que a través del programa se podía incursionar y obtener un stand para la empresa interesada.

Las ruedas de negocios, también jugaron un papel trascendental en las actividades agroindustriales. En el 2011 se llevó a cabo *Alimentaria 2011* que consistía en reuniones pre-agendadas con contrapartes europeas, con el objetivo de identificar nuevos socios comerciales para la realización de acuerdos o alianzas estratégicas. De igual manera participaron empresas europeas cuyo perfil correspondía a compradoras o importadoras de productos mexicanos, centroamericanos y cubanos. En esta ocasión asistieron más de 450 expositores, de los cuales 40 eran de la República Mexicana.

También, en el 2011 se llevó a cabo la Feria *BioFach 2011* en Alemania, que es una feria comercial de referencia mundial y una cita obligada para los operadores ecológicos y los profesionales del sector agrícola, ganadero y alimentario, así como del textil. A esta acudieron empresas mexicanas, las cuales fueron: *Amarantla* (amaranto orgánico), empresa del Estado de México; *Yumi Earth* (producción y comercialización de caramelos, gomitas, paletas y dulces orgánicos), de Tijuana; *Productos Rivera* (mango deshidratado), de Escuinapa, Sinaloa; *Natural and Organic Farms Mexico* (empresa dedicada al procesamiento de aloe vera) de Tamaulipas; *Kinchiles SC de RL* (produce chile habanero orgánico), de Yucatán; *Green Cuts S.A de C.V* (manufactura de productos naturales de coco), de Colima.

En ese mismo año, se llevó a cabo en Polonia la Feria *Expo Polagra*, ahí participaron 16 empresas mexicanas, con las que se entablaron 180 reuniones de negocios, por una cantidad

⁸¹ Esta norma fue diseñada principalmente para brindar confianza al consumidor acerca de la manera que se lleva a cabo la producción agropecuaria: minimizando el impacto perjudicial de la explotación en el medio ambiente, reduciendo el uso de insumos químicos y asegurando un proceder responsable en la salud y seguridad de los trabajadores, como también en el bienestar de los animales. Así como también, asegurar que los alimentos no causaran daños al consumidor cuando se preparen o se consuman.

⁸² La más reciente de estas Ferias tiene poco de llevarse a cabo, se realizó en febrero del presente año, en Berlín-Alemania, a pesar de que la fase IV del programa ya concluyó. En esa ocasión se reunieron cerca de 58,000 personas, de las cuales, 2,543 fueron expositores de 130 países, el interés primordial que presentaron los empresarios en esa reunión fue para las frutas y verduras frescas; así como en técnicas de envasado y máquinas de elaboración, preparación y empaquetados de productos.

superior a los 30,000 euros. En esta muchos productores michoacanos de aguacate y mango pudieron promocionar su mercancía.⁸³

De manera particular, nos gustaría señalar algunos ejemplos específicos de PYMES mexicanas apoyadas por el programa, una de ellas es la empresa dedicada a la producción de productos secos, la cual, participa de manera constante en ferias empresariales y encuentros internacionales con la finalidad de obtener un espacio para enseñar al mercado europeo y latinoamericano sus productos.⁸⁴

Originalmente, la materia prima de “productos secos” provenía de productores mexicanos. De hecho, la empresa contaba con 170 empleados de base y entre 400 y 500 jornaleros para la producción por temporada. Sin embargo, hubo cambios en el mercado que condujeron a que los productores locales abandonaran la producción de esos artículos que empleaba la PYME para su secado y comercialización, ya que, tuvieron problemas económicos y el cultivo de sus productos se volvió insostenible, puesto que no contaban con apoyo gubernamental, lo que trajo consigo que sus costos de producción no fueran competitivos y, adicionalmente, los productores mexicanos encontraron que el chile era más atractivo para ellos, tanto en costos como en independencia. Ahora cuentan con sólo con 80 empleados.

El programa AL-INVEST ayudó a la anterior empresa a establecer vínculos que derivaron en acuerdos de cooperación empresarial para cuestiones de calidad, transferencia de tecnología y mecanismos de conservación del producto, no sólo con países europeos, sino con los latinoamericanos, tales como: Colombia y los países asiáticos. Actualmente, esta empresa exporta sus productos a Sudamérica, Europa y Japón.

Otro caso de éxito, es la cooperativa de aguacate de Tacámbaro, Michoacán. Ellos participaron en la reunión Al-Partenariat 2003 en la Ciudad de México, ahí pudieron establecer un vínculo de cooperación con una empresa francesa, y con ello, continuar exportando el aguacate a Europa en forma regular. La cooperativa con más de cincuenta años ha aumentado su producción y ha garantizado la demanda de su producto a nivel internacional, al vincularse con empresas extranjeras. El impacto económico para esta empresa en la localidad ha sido positivo; lo que ha contribuido a mejorar el nivel de vida de 270 agricultores, y se ha abierto la oportunidad para que los hijos de éstos tengan una mejor educación y, además colaboran

⁸³ Folleto Informativo AL-INVEST No. 26. Octubre 2011. En <http://www.al-invest4.eu/attachments/26espanol.pdf> (Página consultada el día 8 de julio de 1013).

⁸⁴ Ver González, T. y González S. *Op. Cit.*

con el municipio para la creación de una infraestructura más favorable, lo que incluye el mantenimiento en buen estado de los caminos carreteros que conducen a esta localidad.⁸⁵

Es importante destacar que, gran parte de la continuidad y progreso de la cooperativa, se debe al gran liderazgo del ingeniero que la representa, ya que, antes de la reunión del 2003, él había tenido problemas con una empresa francesa, la cual dejó de pagar el último pedido, argumentando la entrega de mercancía dañada; así, el representante buscó inmediatamente vínculos con empresas de otros países y encontró una oportunidad en Canadá. Posteriormente, ya en el 2003 se incorporó al programa y esto le ayudó a consolidarse, con lo cual pudo de nueva cuenta ingresar al mercado francés.

Por último, encontramos a la comercializadora de productos agroindustriales, la cual exporta satisfactoriamente sus productos a Costa Rica, España, Estados Unidos, Francia y Portugal. El representante de esta comercializadora es un hombre con experiencia en negocios internacionales, quien mantiene contacto con empresas de distintas partes del mundo. La empresa no sólo formó parte del Al-Partenariat 2003, sino que su representante ha encontrado que la cooperación es fundamental para que una PYME se mantenga en el mercado internacional, por tanto, participa constantemente en encuentros empresariales.

Estos tres ejemplos mencionados anteriormente, son casos exitosos de PYMES apoyadas por el programa; sin embargo, el hecho de que cierta cantidad de empresas estuvieran continuamente acudiendo a: encuentros, ferias, capacitaciones, rondas de información y demás actividades no quiere decir que otras PYMES lograran entablar vínculos o acuerdos con las empresas europeas, puesto que, en muchos de los casos éstas no tenían una capacitación previa adecuada, para saber cuáles eran las oportunidades que se les presentarían o las ventajas de esos encuentros, más allá de la venta de sus productos; además algunas no les dieron continuidad a los lazos establecidos o bien, éstas desistieron en el intento.

Un punto importante, a considerar, es que la mayoría de las PYMES mexicanas son buscadas por cooperadores extranjeros y casi siempre son contactados en las actividades promovidas por Al-INVEST. En otras palabras, en muchos de los casos, las empresas mexicanas son pasivas ante el proceso de creación de nuevos vínculos y, por lo general, siempre es la empresa extranjera la que lleva la iniciativa y dirige el curso de las negociaciones.

⁸⁵ Ver Tania Elena González Alvarado. *Desarrollo endógeno articulado con la red de cooperación empresarial*. En <http://biblioteca.ucm.es/tesis/cee/ucm-t29089.pdf> (Página consultada el 5 de julio de 2013).

Tanto en este último punto, como en el anterior, se evidencia que a los emprendedores del sector agrícola nacional, les falta mucho camino por recorrer en términos de cultura empresarial y que, a pesar de los apoyos brindados por los Eurocentros, aún se encuentran desprotegidos, ya sea económica o educativamente.

Finalmente, es importante resaltar que la mayoría de la demanda europea de productos agrícolas se refiere a un consumo de productos agrícolas frescos, pero también en conserva o con ciertas transformaciones tales como, por ejemplo: tomates en trozos, berenjenas ya preparadas para ingerirse, espárragos cocidos, todos en conserva. Frutas en almíbar: mangos, plátanos, uvas y fresas; lo que tendría un mayor valor agregado y un tiempo más largo de conservación y, por ende, mayor calidad y mejor precio. Desde luego en presentaciones más novedosas y atractivas y, justamente, lo que necesitan las PYMES es conocer los mecanismos tecnológicos y biotecnológicos para manipular, conservar y transformar estos productos y es, precisamente, en este punto en el que el programa AL-INVEST tiene que asesorarlos tecnológicamente y administrativamente para que puedan incorporarse con éxito al reto exportador.

4.2 Sector artesanías, decoración y regalos

El arte popular en México es amplio y tiene una gran trascendencia reconocida a nivel mundial. Cada región de nuestro país cuenta con su toque distintivo que lo caracteriza y, en todas ellas se cuenta con una larga tradición para la elaboración de productos artesanales, utilizando diferentes materiales, como: Barro, migajón, madera, alambre, cobre, cantera, vidrio, talavera; entre muchos otros.

A pesar de lo extraordinario y rico que es nuestro país en términos culturales, los cuales se ven reflejados en sus artesanías, al igual que en el sector agroalimentario, éste debe enfrentarse a grandes problemáticas; a continuación se menciona algunos puntos importantes sobre este rubro:⁸⁶

- Según el Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, en México hay 5 millones 200 mil 149 artesanos. De ellos, el 9.13% apenas recibe un salario mínimo de 26.26%, entre 2 y 3; el 24.92%, de 3 a 5; el 7.85%, de 5 a 10; el 1.74%, más de 10; un 3.02% no recibe

⁸⁶ La información requerida para este apartado fue tomada de: Milenio. *Urgente la ley de fomento a las artesanías*. En <http://www.milenio.com/cdb/doc/impreso/8997976> (Página consultada el día 9 de julio de 2013) y de www.fonart.gob.mx

un sueldo y el 6.8% no lo especificó. Además el 98% de las empresas de este sector son PYMES y tiene una administración de tipo familiar.

- Los artesanos en México viven, en su mayoría, en extrema pobreza, marginados y sin posibilidad de desarrollar su actividad. Además, tienen pocas posibilidades de acceder a apoyos crediticios e institucionales, a programas de capacitación para mejorar sus procesos de producción y acceder al respaldo formal del gobierno para la protección y comercialización de sus productos.
- En nuestro país, los estados con mayor producción artesanal son: Jalisco, Michoacán, Puebla, Yucatán, Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Estado de México, Veracruz, Quintana Roo, Nuevo León y Querétaro.
- Los artesanos en nuestro país, no sólo deben lidiar con los obstáculos en sus regiones y con la pobreza y discriminación que sufren por parte de sus connacionales; sino que también, deben hacerle frente a la competencia internacional proveniente de los países asiáticos, los cuales, introducen al mercado productos similares, o bien, copian y reproducen los hechos en nuestro país a un precio menor; sin embargo, los materiales utilizados son baratos y no alcanzan la calidad que tienen los productos mexicanos.
- El Fondo Nacional de Artesanías (FONART) clasifica las artesanías de la siguiente forma: Cerámica, fibra vegetal, madera, metalistería, textiles y vidrio; éstas, a su vez cuentan con subdivisiones de acuerdo a los distintos métodos de elaboración.
- Aún cuando la variedad de artículos que presenta este sector es mucha, las exportaciones que realiza México hacia la UE se centran principalmente en productos de cerámica (51%), objetos de vidrio (26%) y artículos de metal (9%).
- Los productos artesanales y de decoración y regalo mexicanos, según el Eurocentro de NAFIN presentan una mediana demanda en el mercado europeo; sin embargo, éstos son considerados como productos de oferta altamente competitiva.

Empero, el sector artesanal mexicano, cuenta con grandes ventajas ante sus competidores, como son: El diseño y la originalidad, aunado a la gran herencia prehispánica, la cual hace que los productos sean incomparables.

Para apoyar a los artesanos mexicanos, el programa AL-INVEST cuenta con una serie de servicios, como: Capacitación y asistencia técnica, ferias para exploración de mercados, encuentros empresariales, agendas de negocios, entre otros, mediante los cuales las PYMES

dedicadas a la producción artesanal pueden desarrollarse y lograr ventas en el mercado europeo.

De igual manera, para la operatividad del programa, se divide este gran sector de artesanías, decoración y regalos, en subsectores, los cuales son:

- Alfarería, cerámica, barro, porcelana
- Artículos de hierro forjado
- Artículos de madera
- Artículos de pewter
- Artículos de vidrio
- Orfebrería
- Velas
- Muebles
- Marroquinería
- Artículos de decoración
- Cosmética y perfumes
- Textiles
- Cestería
- Joyería y bisutería
- Accesorios

Durante las primeras Fases del programa, no se tenía como tal un sector para las artesanías y decoración; por el contrario, se consideraban las actividades por separados y como rubros individualizados, de ahí su dispersión. Al mismo tiempo de que se tenían subsectores que si bien, ya para la fase IV fueron considerados dentro del rubro de “decoración”, al inicio no eran considerados ni como artesanías ni como artículos de decoración, como tales, en parte porque el rubro no existía y también porque no todos los artículos requerían un cuidado manual humano que les diera la categoría de *artesanías*; así, se tenía por ejemplo un sector para pieles, cuero y derivados y otro de papel, madera, hierro y derivados.

Por los motivos anteriores, durante las primeras Fases del programa, se tiene muy poca información acerca de este sector de manera específica para México; por lo que, todos los resultados se muestran de manera colectiva para América Latina.

Durante el programa piloto y la fase I, se apoyó en América Latina a las PYMES para exportar sus productos artesanales, así dentro de de las diversas actividades que el AL-INVEST realizó, se derivaron la firma de acuerdos comerciales, los cuales se destacan en el siguiente cuadro.

CUADRO No. 4-5

DISTRIBUCIÓN DE LOS CONVENIOS COMERCIALES Y PROYECTOS DE INVERSIÓN DE LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL SECTOR ARTESANÍAS, DECORACIÓN Y REGALOS DEL PROGRAMA AL-INVEST PARA LA FASE PILOTO Y FASE I

Sector	No. De convenios comerciales	No. De proyectos de inversión	Total
Artesanías	16	0	16
Muebles	8	2	10
Textil y confección	8	6	14
	32	8	40

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA, CON BASE EN LOS DATOS DE LA TABLA 3 DEL TEXTO *LAS POLÍTICAS COMERCIAL Y DE COOPERACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA, FUENTE DE OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS MEXICANAS Y EUROPEAS* DE LA INVESTIGADORA TANIA E. GONZÁLEZ ALVARADO, OP CIT. ANT.

Ahora bien, para el caso de México, de 1996 a 2004, el segundo sector más favorecido por el programa, en términos de firma de convenios comerciales con Europa, después del agroalimentario, fue el sector textil y confección con 43 PYMES beneficiadas, lo que representó un 11.32% del total y en tercer lugar se encontró el sector artesanías con 39 PYMES beneficiadas, lo que representó el 10.36% del total.⁸⁷

Un dato importante es que según los datos recopilados por los Eurocentros en México, durante ese período y para todos los subsectores de este rubro, el mecanismo mediante el cual la mayoría de las PYMES buscaron internacionalizar sus productos fue la exportación,

⁸⁷ Ramírez Carranza, Claudia. *Op. Cit.*

actividad que dependiendo del subsector oscilaba entre un 50% para las artesanías, hasta un 85% para los textiles.

Para la fase III, poco a poco, se contempla una sectorización más amplia con respecto al rubro artesanal, así, al término de ésta, se pudo contabilizar la realización de los siguientes eventos, en los que nuestro país participó, a partir de los cuales se pudo entablar contactos con contrapartes europeas.

CUADRO No. 4-6

Eventos realizados durante la fase III del programa AL-INVEST (por sector)

Sector	No. De eventos
Artículos textiles	17
Muebles	15
Joyería de oro y plata	6
Artesanía	5
total	43

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA, CON BASE EN LOS DATOS EXTRAÍDOS DEL INFORME FINAL PROVISIONAL DE LA FASE III DEL PROGRAMA AL-INVEST DE EUROPEAID.

Para la Fase IV, según cifras del Eurocentro NAFIN, líder del Consorcio CAMC, se atendieron a 536 PYMES dedicadas a este sector, de las cuales 283 correspondieron a México; cifra que equivale al 52% del total. Las actividades del programa que más apoyaron a las empresas de este sector fueron: Capacitación y asistencia técnica en desarrollo de nuevas líneas de productos, innovación tecnológica, mejorar los proyectos de diseño; entre otros.

De igual manera, se llevaron a cabo diversos eventos en los que las PYMES de este sector de toda Latinoamérica se reunieron para capacitarse y dar a conocer sus productos a través de stands; estas reuniones no sólo se llevaron a cabo en la región, también en tierras europeas. Como ejemplo de esto, tenemos los cursos “Implementación de buenas prácticas de calidad” e “Inteligencia de mercados” y la feria “PYMEXPORTA”, todos llevados a cabo en

Guatemala; también se tuvo la capacitación denominada “Hacia el mercado europeo todos ganamos” que se realizó en Nicaragua. Nuestro país también fue sede de ciertas actividades, por ejemplo: “Artesanías Latinoamericanas para el mercado europeo”, “Arte y diseño en joyería” y el Seminario “Mejores prácticas en el diseño de prendas de vestir”. Además, en Jalisco, se llevaron a cabo en el mes de noviembre de 2009 las denominadas *Jornadas de sensibilización CAMC-Una mirada hacia Europa* en las que los artesanos mexicanos tuvieron la oportunidad de introducirse a las tendencias de diseño, color e innovación que se presentaban en la UE; algunos de los eventos llevados a cabo fueron: “Innovaciones en el sector artesanal: una mirada hacia Europa” y “Capacitación y Asistencia Técnica en Diseño y Tecnologías de Producción para adecuar la joyería a los gustos y tendencias de la Unión Europea”.

La Feria *Intergift 2010* llevada a cabo en España, fue el escenario para que varias PYMES de América Latina y de México exhibieran sus productos en el mercado europeo, contó con la participación de 14 PYMES provenientes de México y Perú, lo que les brindó la oportunidad de tener contactos comerciales con empresarios y compradores en otras latitudes. Durante la realización del evento, las PYMES recibieron acompañamiento y apoyo de expertos del equipo AL-INVEST IV de Coordinación y Servicios, expertos en ferias internacionales en Europa y asistentes bilingües.⁸⁸

A continuación, se presentan algunos de los casos exitosos de empresarios que se acercaron al programa y que obtuvieron resultados positivos para sus PYMES.

Martha Vargas, originaria de Michoacán y Directora general de una empresa joyera que hace bisutería en plata en el Distrito Federal, se acercó al programa AL-INVEST por primera vez para tomar un curso sobre cómo administrar su negocio y hacerlo socialmente responsable. Desde esa fecha, el programa le ha ofrecido la ayuda de asesores y expertos europeos que le han dado consejos y recomendaciones en diferentes ámbitos; así mismo, asistió a una feria en Italia y a diversos cursos de cómo expresar su línea y cómo comercializarla. Todas esas actividades impartidas en el marco del programa de cooperación económica, le permitieron tener acercamientos con una empresa alemana, la cual, le brindó la oportunidad de vender su joyería en la UE; sin embargo, la contraparte en esa región no era

⁸⁸ Folleto Informativo *AL-INVEST No. 14*. Septiembre 2010. En <http://www.al-invest4.com/attachments/14espanol.pdf> (Página consultada el día 13 de Julio de 2013).

experta en comercialización, aún así, ella argumenta que dio ya un gran paso y sigue en busca de nuevos mercados.⁸⁹

En el mismo rubro de la joyería, se encuentran dos PYMES que participaron en el programa, una de ellas es la que dirige Leticia Llera, a través del programa ésta pudo participar en diversos eventos como son: “Imagen corporativa”, “Capacitación y asistencia técnica en nuevas líneas de productos” “Asociativismo y Bussines”; así como en la Feria *Intergift*, en la cual pudo dar a conocer sus en productos a otros mercados.

También se encuentra la empresa de Regina Reyes, quien participó en el curso “Capacitación y asistencia técnica en nuevas líneas de productos”, el cual le sirvió para mejorar los diseños de sus productos; sin embargo, esta empresaria sintió que al momento de incursionar en los temas referentes a la exportación de su mercancía hay algunos vacíos que presenta en el curso, pues al ser éste un tema complejo no muchos logran abordarlo de la manera adecuada, pero manifiesta que en términos generales, el programa es completo, sobre todo en aspectos de innovación y diseño.

Por su lado la empresa *Syra Carús* se dedica a la fabricación de bolsos y accesorios de piel artesanales, ésta participó en el curso “Capacitación y asistencia técnica en nuevas líneas de productos”, lo que le permitió darle más dirección a su empresa.

Finalmente la empresa mexiquense *Arzolike Barro Urbano*, de igual manera, participó en el curso “Capacitación y asistencia técnica en nuevas líneas de productos” y en el de “Agrupaciones”, ambos cursos le sirvieron para dar un toque innovador y original a sus artesanías, ya que, aprendió que lo que hacía era un producto denominado “prehispanico contemporáneo” por ser el barro que trabajaban una técnica milenaria, pero adaptada a los nuevos tiempos; así mismo, incluyó en sus creaciones técnicas propias de los diseñadores que las aplicaron para crear sus estatuillas. La representante de la empresa, argumentó que a pesar de que las actividades realizadas por el Eurocentro NAFIN son importantes, le gustaría que en un futuro existiera una parte práctica, en la que mediante ferias o exposiciones no sólo internacionales, sino nacionales de menor envergadura, se pudiera mostrar lo aprendido y ver el impacto que esto causa en el público en general y en la demanda de su mercancía.

⁸⁹ Folleto Informativo *AL-INVEST* No. 16. Noviembre 2010. En <http://www.al-invest4.com/attachments/16espanol.pdf> (Página consultada el día 14 de Julio de 2013).

En los cinco casos expuestos anteriormente,⁹⁰ el AL-INVEST ayudó a las PYMES con actividades diversas que les permitieron desarrollar habilidades, conocimientos y técnicas nuevas que hicieron que sus diseños fueran innovadores y diferentes a la vista de los consumidores; sin embargo, sólo dos de los casos mencionados, participaron en Ferias internacionales para dar a conocer sus productos y, sólo una de las cinco empresas logró el objetivo de vender sus artículos en el exterior, situación que es considerada como el fin último de todas las PYMES que incursionan en el programa.

4.3 Sector tecnologías de la información

La vida actual, exige para la realización de las actividades humanas una mayor demanda de productos y servicios relacionados con las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones.

Las computadoras personales trajeron consigo una mejoría notable en las tareas cotidianas de los seres humanos, pero sería la articulación de éstas a través del desarrollo de la tecnología de redes y las telecomunicaciones, las que les permitiría conectarse y con ello se iniciaría un cambio profundo que, no sólo ha impactado la forma en la que las organizaciones e individuos efectúan sus funciones, sino también en la forma de comprar, de aprender, de divertirse y de comunicarse.

Podemos considerar que el sector de las Tecnologías de la Información (TI), habitualmente acompañado también en la tecnología de las Comunicaciones, se apoya en cinco pilares básicos: Hardware., Software, Servicios de TI, Telecomunicaciones y Consumibles.

México no cuenta con una presencia consolidada de la industria del software en Europa; sin embargo, algunas empresas nacionales han incursionar en los mercados internacionales con productos de calidad poniéndose a la altura de los grandes consorcios.

El mercado europeo representa para las empresas mexicanas un nicho importante para el desarrollo de acuerdos comerciales y/o de recepción de inversión. Cabe señalar que las

⁹⁰ Los cinco casos fueron tomados de la página del programa AL-INVEST, uno de ellos, se encuentra en el boletín informativo que electrónicamente distribuye el equipo de colaboradores que trabaja en el programa; los otros cuatro se tomaron del video testimonial que se encuentra en el apartado referente a la Coordinación sectorial de artículos de regalo, decoración y artesanías que está publicado en la página <http://www.al-invest4camc.org/inicio/content/eurocentro-leticia-llera-syra-car%C3%BAs-regina-reyes-y-arzolike-barro-urbano> consultada el día 14 de Julio de 2013.

principales oportunidades de las empresas mexicanas en este sector se encuentran en el área de ensambladoras de producto final, funcionando como integradoras de la cadena productiva; desarrolladores de nuevos productos y ofreciendo servicios de subcontratación en el ámbito internacional. Las principales posibilidades comerciales en el mercado europeo son productos de audio y video, cómputo y telecomunicaciones. Igualmente se ha detectado demanda para partes y componentes de CD's, walkmans, videocaseteras y radios; tarjetas con circuitos impresos, monitores, cables y aparatos móviles de comunicación.⁹¹

Algunas ventajas y características que diferencian al producto mexicano de este sector, según el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) son:

- Costo del personal, profesional y técnico, especializado: El costo del personal especializado es hasta un 50% más bajo que en la UE; además, existe un alto porcentaje de mexicanos en edades promedio, de 18 a 25 años, con potencial de formarse como técnicos o profesionales.
- Costos bajos de operación (logística, fijos, etcétera).
- Cercanía con los Estados Unidos.
- Instituciones educativas de excelencia: El nivel y el número de instituciones educativas mexicanas permite asegurar la disponibilidad del personal especializado que requiere la industria.

El programa AL-INVEST desde sus inicios, contempló este sector como un rubro importante que se debía apoyar en las PYMES de Latinoamérica; este programa, identifica subsectores destacados en la región, los cuales son:

Infraestructuras y sistemas

- Hardware de proceso
- Digitalización
- Seguridad en TI
- Software de infraestructura
- Virtualización⁹²
- Open source (Código abierto)⁹³
- Sistemas de redes

⁹¹ BANCOMEXT. *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*. BANCOMEXT-ITESM, México, 2005, Pág. 192.

⁹² Es la creación -a través de software- de una versión virtual de algún recurso tecnológico, como puede ser una plataforma de hardware, un sistema operativo, un dispositivo de almacenamiento u otros recursos de red.

⁹³ Es el término con el que se conoce al software distribuido y desarrollado libremente.

- Infraestructuras de redes públicas

Telecomunicaciones e internet

- Operadores
- Dispositivos móviles
- Marketing mobile
- Contenidos digitales
- E-commerce (Comercio electrónico)
- Aplicaciones móviles

Herramientas y soluciones para la empresa

- BPM (Business Process Management/Gestión o administración por procesos de negocio)
- ERP (Enterprise Resource Planning/ Planificación de Recursos Empresariales)
- CRM (Customer Relationship Management/Administración basada en la relación con los clientes)
- Business intelligence (Inteligencia empresarial)
- Data warehouse (Almacenamiento de datos)
- Aplicaciones de negocio
- Software
- Servicios TI

Durante la fase Piloto y la fase I del programa, gracias a las actividades de éste, se pudieron concretar 3 convenios comerciales y 1 proyecto de inversión,⁹⁴ en términos numéricos se podría decir que son pocos, en comparación con el de los dos sectores anteriores, que ya analizamos; sin embargo, debemos considerar dos factores importantes para la evaluación de resultados en el rubro de TI:

- 1) Factor tiempo: Al inicio el programa como fase Piloto (1994) las TI no tenían el avance ni la capacidad que tienen ahora, pues, en algunas partes, no sólo de la región sino del mundo, apenas comenzaba a despuntar este sector, con grandes dificultades, debido a la falta de tecnología.
- 2) Factor geográfico y económico: Históricamente, la región Latinoamericana se ha conformado por países en vías de desarrollo, los cuales, tienden a centrarse poco en

⁹⁴ González Alvarado, Tania Elena, *Las políticas comerciales... Op. Cit.*, Pág. 77.

este tipo de sectores y optan por otros que no requiere un alto nivel educativo, por ende, las PYMES especializadas en este rubro desde el inicio (y a la fecha) son escasas.

En el caso de México, de 1996 a 2004, se firmaron 26 acuerdos comerciales y proyectos de inversión para el sector de computación y telecomunicaciones, que representaron el 6.84% del total.⁹⁵

Un dato a destacar es que en el período anterior, el sector de las TI es el que más diversificación tiene en cuanto a formas de internacionalización de la PYMES mexicanas, además de que es el único en el que la exportación no es el primer medio de comercialización de productos, ya que, el 34.62% de ésta se llevó a cabo mediante la distribución, un 23.08% a través de la exportación, la misma cifra se realizó mediante la representación en la región europea y 19.23% a través de la transferencia de tecnología. Lo anterior, puede deberse, en gran parte, a la naturaleza misma del producto, el cual al no ser, en algunos casos, un bien tangible o perecedero, se puede adaptar a diferentes mecanismos para su venta.

Para la fase III del programa, el número de eventos realizados exclusivamente para este sector creció de manera significativa, al llegar a 61,⁹⁶ en todos ellos, nuestro país participó.

En la fase IV del programa, el Consorcio CAMC benefició a 580 PYMES relacionadas con el sector de TI, de las cuales 296 corresponden a nuestro país.

Es importante destacar que esta última fase, le dio prioridad a la agricultura y a las TI, por ello, ambos sectores tuvieron varios eventos a nivel internacional, los cuales contaron durante todo el período con una continuidad que algunos otros sectores no pudieron disfrutar.

Dos ferias destacaron para las PYMES de este rubro, una de ellas fue la de *CeBIT* que en su emisión 2010 contó con la participación de 51 PYMES procedentes de Brasil, El Salvador, México, Nicaragua, Paraguay y Uruguay, dicha feria de llevó a cabo en Hanover, Alemania. Al llegar a ésta, las PYMES participantes ya contaban con fichas informativas proporcionadas por los colaboradores del programa, las cuales, contenían oportunidades de negocios, e

⁹⁵ Ramírez Carranza, Claudia. *Op. Cit.*

⁹⁶ SAI AL-Invest 3, a marzo 2008

información específica sobre sectores como: open source; gestión de aplicaciones, green IT y SaaS (software as a service) y referencias de diferentes países europeos.⁹⁷

La Feria *CeBIT* se realiza cada año, y en todas las ocasiones el programa ha enviado PYMES de Latinoamérica. Así el 2011, para el caso del Eurocentro NAFIN, se destacó la participación de dos de sus empresas, en la que Global Networks and IT cerró negocios por el valor de 65.000 euros y CCG + SBC S.A. DE C.V., por 600.000 euros.

En el 2012, la Feria contó con la participación de 90 empresas procedentes de México, Paraguay, Uruguay, Argentina y Honduras. En este año, el invitado de honor fue Brasil.

Existe otra Feria que se destaca para la promoción de empresas de este sector y se denomina *BITS*, en realidad, ésta es una ramificación de *CeBIT*, la cual fue organizada por Brasil, quien en el 2012 fue nombrado “socio” en la emisión de ese año. En esta feria, que se llevó a cabo en la ciudad brasileña de Porto Alegre, los temas centrales fueron la infraestructura de las TICs (Tecnologías de la Información y la Comunicación) para las empresas, los servicios para la comunicación, las cuestiones financieras y el sector público.⁹⁸

El Eurocentro NAFIN destacó fuertemente en la Feria Mipcom, celebrada en la ciudad francesa de Cannes, la feria es una cita obligatoria dentro del mundo audiovisual y de producción; allí Anima Studios, procedente de México, cerró negocios por una cantidad cercana a los 400.000 euros; sin embargo, hay que destacar que esta empresa es considerada una PYME de acuerdo a los requisitos necesarios para acceder al programa, aunque ésta tiene características específicas, pues es una empresa de animación muy bien reforzada económica y administrativamente hablando, de ahí que se le brindara el apoyo y que obtuviera resultados tan sobresaliente.

También, hay que destacar que se llevaron a cabo otras actividades en beneficio de las PYMES, como capacitaciones, entre las que destacó la desarrollada en el seno de un socio del

⁹⁷ AL-INVEST. *Participación de PYMES Latinoamericanas en CeBIT 2010*. En <http://www.al-invest4.eu/al-invest/actualidad/noticias/902-al-invest/246-participacion-de-pymes-latinoamericanas-en-cebit-2010> (Página consultada el día 18 de Julio de 2013).

⁹⁸ Folleto Informativo *AL-INVEST No. 30*. Febrero 2012. En <http://www.al-invest4.eu/attachments/30espanol.pdf> (Página consultada el 18 de julio de 2013).

programa, CADEXCO (Cámara de exportadores de Costa Rica), en esta capacitación, se formó a 20 PYMES durante tres días.

De igual manera, se llevaron a cabo ruedas de negocios organizadas como es el caso de la realizada en SIMO NETWORK en Madrid (España), en la cual una delegación de empresas mexicanas pudo conocer, comparar y hacer negocios con firmas europeas del sector audiovisual.

Capítulo 5

Balance de los resultados obtenidos mediante el programa AL-INVEST para ambas regiones.

5.1 Obstáculos y ventajas del programa europeo de cooperación para las PYMES mexicanas en su incursión al mercado europeo

La política comercial de la Unión Europea está estrechamente ligada a su política de cooperación al desarrollo.

México al ser evaluado por la UE como un país con mayor grado de desarrollo dentro del grupo de países en desarrollo, firmó un acuerdo de tercera generación en 1991, en el cual se fundamenta el programa AL-INVEST, cuyo objetivo era impulsar a las PYMES mexicanas a través del establecimiento de redes empresariales. Este programa se reforzó con la entrada en vigor del Acuerdo que México y la UE firmaron en 1994.⁹⁹

A lo largo de cada una de las fases del programa, todas las operaciones que se realizaron, se basaron en un diálogo permanente, el cual, se llevaba a cabo entre los operadores económicos participantes, tanto europeos como latinoamericanos y en particular con los mexicanos; de dichos diálogos se derivaron acuerdos de cooperación que respondían a una estrategia comunitaria matizada por intereses comerciales, en el marco de la cooperación económica.

Si bien, el programa AL-INVEST implicaba la formación de una red internacional de empresas que, al establecer vínculos de cooperación y contar con una serie de asesorías, debían reducir los obstáculos para la internacionalización de las PYMES, hay que tener muy presente que el programa, efectivamente, sólo pretendía reducir los obstáculos, más no los eliminaría; puesto que, los acuerdos de cooperación empresarial junto con los instrumentos derivados de AL-INVEST no escapaban al riesgo financiero, ni tampoco a las barreras comerciales que los países europeos imponían; además, no contenía ninguna cláusula en la que se excluyera a las empresas participantes de las barreras legales que los países-destino implantaban a los productos o servicios con las que éstas pretendían internacionalizarse.

Para el caso de las pequeñas empresas mexicanas, AL-INVEST trajo mayores beneficios en materia de comercio y resultó atractivo para algunas PYMES, ya que, les permitió vencer

⁹⁹ González Alvarado, Tania Elena, *Las políticas comerciales... Op. Cit.*, Pág 82.

con mayor facilidad los obstáculos existentes, referentes a la exportación a la UE. Así en el caso de las PYMES dedicadas a la exportación agrícola, les brindó asesoría para sortear las trabas legales y de sanidad que la UE impone a la importación.

Por otro lado, teniendo en cuenta que el principal objetivo del programa es la internacionalización de las PYMES latinoamericanas y, por ende de las mexicanas, se debe tener muy presente que *internacionalizar* una PYME es un proceso bastante complejo que comienza con la exportación esporádica de sus productos a países extranjeros hasta llegar al establecimiento de una filial de producción o de ventas en el exterior, lo que implica un mayor compromiso financiero, situación que una PYME por su dimensión difícilmente puede afrontar.

A continuación se muestra un cuadro en el que se señalan los beneficios y los desafíos que enfrentan las PYMES al utilizar determinados mecanismos para lograr su internacionalización; con este cuadro podemos señalar que aunque la Inversión Directa puede traer consigo mayores beneficios en términos de competitividad, puesto que expresada en mecanismos que incrementa la productividad de los mismos, la exportación por su relativa facilidad y flexibilidad es la herramienta más utilizada por éstas; dado que si bien genera menores ganancias en un principio, no tiene tantos riesgos en términos económicos como la inversión, sea en maquinaria o en equipo.

Por otro lado, las alianzas estratégicas no necesitan grandes recursos económicos, pero sí, mucha creatividad y astucia por parte de los empresarios para saber con quién deberán entablar alianzas; es decir, esta herramienta requiere personal más capacitado en el ámbito de la administración empresarial y de la negociación comercial.

CUADRO No. 5-1

COMPARACIÓN DE ALGUNAS FORMAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES

	Exportación	Alianzas	Inversión Directa
Beneficios	Relativamente fácil y rápido Coste bajo, requiere poco compromiso de gasto Flexible Riesgo bajo	Requiere recursos limitados y poco conocimiento de mercados	Permite más crecimiento y competitividad Tiene ventajas de localización (coste mano de obra) Reduce los riesgos de la transacción y del transporte
Desafíos	Posibles problemas con los agentes locales de ventas Barreras arancelarias y de otro tipo Coste de transporte de los productos	Es crítico identificar el socio adecuado Estructurar y articular el partenariado puede ser difícil	Complejo y requiere mucho tiempo Exige un nivel alto de compromiso e inversión Enfoque poco flexible Riesgo elevado

Fuente: OECD 2007:50

Sin embargo, una aportación importante del programa, más allá de lo complicado que es internacionalizar una PYME, es que, mediante las actividades, cursos y asesorías que éste brindaba, las PYMES mexicanas que tenían una estructura económica y de producción más sólida; así como un sistema de administración consolidado, podían medianamente competir con las transnacionales a través de la exportación y abarcar, cada vez, más mercados de lo que podían hacer en la actualidad localmente, puesto que, al extenderlo vía la exportación estaban generando nuevas oportunidades para crecer y desarrollarse como empresa.

Es importante resaltar que la gran mayoría de las actividades que se desarrollaron durante el programa beneficiaron a las PYMES que participaron, independientemente del tipo de productos, de la calidad de los mismos, de su capacidad de producción y de las condiciones con las que éstas contaban para exportar. Es decir, cualquier PYME podía acceder en un primer momento a los cursos, talleres, asesorías y eventos que el programa tenía, aún cuando algunas por falta de financiamiento y adaptación en términos de tecnología no se planteaban ni siquiera la idea de exportar hacia Europa o bien, cumplían con las normas europeas necesarias para la exportación.¹⁰⁰

Sin embargo y muy a pesar de la gran labor que los Eurocentros realizaron en apoyo a las PYMES, desafortunadamente, el objetivo primordial de que éstas lograran posicionar sus mercancías en el viejo continente no se logró y tampoco se pudo conseguir la

¹⁰⁰ Europeaid. Informe de Evaluación Final Al-Invest III. En http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/documents/al-investiii_evaluacion_final_es.pdf (Página consultada el día 20 de septiembre de 2013)

internacionalización de las PYMES mexicanas; por el contrario, lo que sí se obtuvo fue el incremento satisfactorio de las metas numéricas de atención, consiguiéndose cifras muy altas de asesoría para el cierre de la fase IV en el 2012, especialmente por parte del Consorcio del que nuestro país era miembro y coordinador en esa fase.

Un inconveniente que presentaron los emprendedores de las PYMES mexicanas para participar en las ferias o eventos que se realizaron en el exterior fue que eran precisamente ellos los que debían pagarse tanto el traslado como la estancia para acudir a los encuentros en la UE o en otros países de América Latina. Sólo en algunos casos, los Eurocentros trataron de cubrirlos; lo que evidentemente, iba en detrimento de los pocos recursos con los que, de por sí, contaban estas pequeñas empresas.

El programa, dentro de su operatividad, contemplaba el apoyo a las PYMES con servicios de traducción y de logística para la organización de los eventos en el exterior, así como también se les proporcionaba una lista de posibles contactos de empresas de sus contrapartes europeas, dependiendo del tipo de productos que elaboraban las PYMES, de tal forma que, al menos en este punto, los empresarios mexicanos no se preocupaban por realizar el gasto concerniente a estas actividades; empero, realmente fueron pocas las que podían desembolsar una buena cantidad de dinero para permanecer un par de días en el extranjero.

De ahí que, de manera unánime, las empresas entrevistadas consideraron que la participación en: ferias internacionales y regionales o en otros eventos, era positivo porque allí aprenderían que tipo de productos debían elaborar, cuáles eran las nuevas tecnologías y que era una experiencia diferente y enriquecedora hasta el simple hecho de visitar una feria internacional. Sin embargo, pocas empresas adoptaron como práctica empresarial la asistencia a éstas. Por ende, la mayoría buscó lograr esa participación vía subsidios y programas gubernamentales, pero muy pocas asistieron con fondos propios.

El programa también brindó la oportunidad, según el nivel de interacción e interés que tuvieran las PYMES mexicanas para iniciar negocios con otras del mismo continente, ya que, un cierto número de ellas expresaron que su participación en los eventos les había permitido conocer y establecer relaciones comerciales con éstas e incluso con otras del propio país. Esto porque en los encuentros sectoriales se contaba con la participación de una gran cantidad de empresas, con las cuales, se podría establecer alianzas estratégicas o bien que varias

PYMES se pudiesen encadenar para ir poco a poco creando una solidez industrial entre los empresarios del mismo o de otros rubros, para luego emprenderse en la actividad exportadora.

Otro dato importante a destacar, es que en escritos oficiales de la misma UE, se informó que al menos al término de la fase III, casi el 80% de las empresas entrevistadas, manifestó que; en la mayoría de los casos, los contactos que realizaron con empresas europeas, ya sea en las ferias, en los encuentros sectoriales o bien en otras circunstancias, éstos no se continuaron, siendo uno de los obstáculos principales la lengua, cuando fueron empresarios distintos de los de países que hablaban español.¹⁰¹

Empero, no sólo fue el problema del idioma el que incidió para que las relaciones comerciales entre las pequeñas empresas de ambas regiones continuaran, sino: el desinterés, la desinformación, la falta de compromiso, la ausencia de una visión empresarial conjunta, la discrepancia en la toma de decisiones, tanto administrativas como económicas, entre otros factores culturales y comerciales. Todo lo anterior influyó para que los lazos que se habían iniciado con una reunión derivada del programa se rompieran.

Por lo anterior, hay que recalcar que, si bien, el AL-INVEST benefició a las PYMES con los encuentros, en realidad, las redes de cooperación empresarial internacionales promovidas por los COOPECOS¹⁰² y por los Eurocentros, los cuales fueron los receptores del financiamiento que se ofrecía individualmente a las pequeñas empresas insertadas en la red, se canalizaban hacia terceras fuentes, tales como eran: los gobiernos para los programas sociales nacionales, las cámaras empresariales, la banca privada de inversión, entre otros.¹⁰³ Lo que dificultaba que las PYMES lo recibieran directamente y, por lo tanto se veían desprotegidas.

Si bien, los vínculos de cooperación que generaban las PYMES y su evolución o desvanecimiento, dependían de ellas mismas y de cómo éstas los podrían mantener; sin embargo, a pesar de la responsabilidad que éstas tenían, faltó el apoyo por parte de los

¹⁰¹ *Ibidem.*

¹⁰² Los COOPECOS fueron los órganos operadores del programa en la UE, los cuales al igual que los Eurocentros en América Latina, coordinaban las actividades que el programa Al-Invest llevó a cabo a favor de las PYMES de nuestra región. Los Coopecos podían ser Cámaras de Comercio, instituciones educativas, oficinas gubernamentales u otros.

¹⁰³ Op. Cit. González Alvarado, Tania Elena, *Evaluación de los resultados.*

operadores del programa, pues no se dio un seguimiento cercano para que los vínculos de cooperación que se creaban entre los países, las regiones y las empresas perdurarán.

De igual manera, a través de los vínculos de cooperación y de los encuentros empresariales las PYMES latinoamericanas y mexicanas particularmente, pudieron haberse establecido proyectos de inversión o convenios comerciales con las empresas europeas; los cuales hubiesen servido de plataforma para no sólo penetrar en el mercado europeo; sino para elaborar proyectos conjuntos para penetrar al mercado asiático, para ello había la posibilidad de valerse de los subsidios y apoyos que brindaba la UE con lo que pudieron beneficiarse de los 90 acuerdos que Europa ha firmado con otros países.

Así, analizando el comportamiento del programa, se pudo observar que las redes de cooperación empresarial internacionales intentaban disminuir las barreras de entrada a estos mercados, siempre que la empresa se vinculara con otras pertenecientes a las mismas, facilitándoseles con ello la entrada en un mercado ampliado en el que, posiblemente, las PYMES encontrarían un nicho al cual exportar.

Sabemos que el tema del financiamiento para las PYMES es un tema bastante difícil y, además, por la concepción misma del programa era evidente que su giro no era proporcionar financiamiento para el desarrollo de las PYMES mexicanas; por ello y, pese a que los instrumentos que utilizó el programa en apoyo a las PYMES, fueron considerados por la mayoría de éstas como “valiosas”, en términos de “abrir horizontes” y obtención de información, se detectó que la principal debilidad fue que la adaptación de las empresas a las normas del mercado europeo, les exigía algún grado de inversión para mejorar su infraestructura y/o su organización y, por lo tanto, las PYMES evidentemente no podían lograr dicha adaptación debido a que no poseían un fácil acceso al financiamiento, ni por parte de los gobiernos, ni por parte del programa.

Lo anterior hizo, por consiguiente, que la ayuda que se otorgaba en términos de asesorías, reuniones y ferias se estancará y no llegará a lograr los objetivos planteados, es decir, la exportación, por ello, muchas PYMES no pudieron poner en práctica lo aprendido y no avanzaron más, inclusive, en ocasiones llegaron a tomar la decisión de abandonar las listas de beneficiarios del programa.

Por otro lado, las operaciones y actividades que el programa llevaba a cabo, en las primeras fases, fueron de poca duración, y se concentraron en la promoción y comercialización empresarial, lo cual, en teoría, hubiese sido perfecto para el beneficio de las PYMES mexicanas si éstas hubiesen estado más enfocadas a las necesidades de las latinoamericanas y no orientadas a los encuentros sectoriales en los que la mayor parte de las involucradas eran europeas. Es decir, había una desigualdad en cuanto a la participación, la cual, dependió en gran parte de la escasa difusión para que las PYMES de este lado del mundo participaran. Por otro lado, las PYMES mexicanas no contaron con la suficiente información sobre qué es lo que se haría en estos encuentros, cómo es que se llevarían a cabo, qué beneficios traerían y cómo es que éstos los beneficiarían.

Por último, una de las más grandes desventajas que presentaron las PYMES mexicanas frente al programa AL-INVEST, fue su falta de competitividad, de información y formación empresarial, no sólo frente a sus contrapartes europeas, sino frente a sus propios vecinos latinoamericanos¹⁰⁴, pues si bien es cierto que el programa cuenta con muchas lagunas y ciertos procedimientos y actividades que no van de acuerdo a las necesidades de las PYMES mexicanas, la realidad es que, existen algunas que, por sus características pudieron aprovechar más de lo que el programa tenía para brindarles y no lo hicieron. Todo ello debido, justamente, a esa ignorancia y a las fallas que tienen en los procesos de producción y de calidad de ciertos productos nacionales. De ahí que es vital y extremadamente urgente que se ponga mayor énfasis para apoyar a esas pequeñas empresas, para que puedan pasar poco a poco de simples empresas de supervivencia a consolidarse en el ámbito local como pequeñas empresas eficientes y de alta productividad y calidad para que finalmente puedan exportar; pero, aún más, llegar a una verdadera internacionalización.

¹⁰⁴ Por dar un ejemplo, en países como Uruguay, las PYMES constituyen una parte importante de la estructura productiva y absorben una buena cantidad de la fuerza de trabajo; por ello, el gobierno les brinda apoyo para que las PYMES se vuelvan más competitivas y puedan seguir invirtiendo. Además de que se les dan incentivos y capacitaciones. También se han promovido ciertas restricciones comerciales para que algunos productos extranjeros no se establezcan del todo en el mercado nacional y perjudiquen a estas pequeñas empresas nacionales. Lo anterior no significa que los países deben de ser totalmente cerrados a la penetración de las empresas externas, sino que sus gobiernos tienen que protegerlas para que se fortalezcan y que posteriormente puedan competir en el mercado internacional.

5.2 Beneficios brindados por el programa a la Unión Europea en materia social, económica y comercial

Las PYMES en la UE son la columna vertebral de la economía, un 99.8% de todas las empresas en la UE son PYMES. Las PYMES son especialmente importantes por el empleo que generan. En el 2010, las PYMES representaban más de dos tercios de todos los empleos en la UE; sin embargo, generaban sólo el 58.4% del total.¹⁰⁵

Por sectores económicos, las PYMES suelen operar más en el sector servicios que en la industria. En 2010, más de la mitad de las PYMES europeas operó en los sectores comercio, servicios inmobiliarios, alquileres y servicios a empresas. Así mismo, es evidente denotar que los países que cuentan con una facturación más grande de ventas son los países de Europa Occidental, tales como: Italia, Francia, Bélgica, Irlanda, Finlandia, entre otros, donde la mayoría de PYMES factura 500.000 euros o más al año.

Las exportaciones suelen ser la actividad más importante de internacionalización de las PYMES europeas, llevando a cabo en menor medida importaciones de insumos clave y la inversión directa en el extranjero.

En general, el 66% de las PYMES que exportan indican un país de la UE como el principal destino de sus exportaciones. De los países europeos, Alemania destaca como mercado principal y destino preferido de las exportaciones de PYMES europeas. Hacia fuera de Europa sólo exporta un número reducido de PYMES, siendo Asia (7%), Norte de América (5%), y África (4%) los destinos más importantes.¹⁰⁶

Al igual que las PYMES latinoamericanas, las PYMES en la UE tienen como forma más habitual de internacionalización la importación (29%) y la exportación (25%); existen también otras formas de internacionalización que emplean las PYMES, pero que son utilizadas en menor medida, como: las cooperaciones tecnológicas (7%), la subcontratación; es decir, subcontratar

¹⁰⁵ Del Castillo, Jaime. "Internacionalización y políticas de Apoyo a las PYMES en la Unión Europea". En http://www.eclac.cl/ddpe/noticias/paginas/9/45599/Internacionalizacion_y_apoyo_PYME.pdf (Página consultada el día 24 de septiembre de 2013).

¹⁰⁶ *Ibidem*.

a otra empresa extranjera o ser subcontratado (7%), las alianzas con base a licencias o la inversión directa en el extranjero (2%).¹⁰⁷

Hay que tener muy presente que a diferencia de los países de la región latinoamericana, la UE busca continuamente concretar acciones conjuntas para apoyar a sus PYMES, dándoles un gran impulso no sólo al interior de su territorio, sino al exterior. Por ello, se considera que el potencial de la UE se debe al fomento y apoyo a las PYMES; pues se les considera como un importante factor de creación de empleos, obteniendo alto crecimiento y bienestar social.¹⁰⁸

Por otro lado, si bien, el programa AL-INVEST estaba dedicado a la región latinoamericana y al desarrollo hacia el exterior de sus PYMES, debemos tener presente, que participaron también PYMES de la UE de manera conjunta con las de nuestra región; así como también, en el territorio europeo se llevaron a cabo actividades exclusivas para los emprendedores europeos, las cuales se enfocaban en las necesidades que debían cubrir para poder entablar acuerdos comerciales con sus contrapartes en América Latina.

Con lo anterior, sería ilógico pensar que la UE no se benefició de alguna manera de la puesta en marcha del programa AL-INVEST, pues de no ser así, muy probablemente no hubiera seguido llevándolo a cabo durante todos esos años, con tantas fases, en las que se aumentaba el presupuesto conforme avanzaban. Sin embargo, a diferencia de los resultados obtenidos para la Latinoamérica, los beneficios obtenidos por la UE no están tan a la mano, debido a varios motivos entre los que se encuentran:

- 1) El programa de cooperación económica, desde su gestión estaba enfocado en canalizar a la región Latinoamérica como foco receptor de ayuda.
- 2) Para el caso de las PYMES europeas, la Comisión, los COOPECOS y los distintos colaboradores condensaron la información, la cual, en muchos de los casos no era compartida con los socios en América.

A pesar de lo anterior, se pueden localizar textos en los que se describen, los resultados positivos que obtuvo la UE con el programa; los cuales se enumeran a continuación.

¹⁰⁷ Comisión Europea. 2011.

¹⁰⁸ Barrientos Navarro, Luis Alfonso. “La importancia de las PYMES en la sociedad mexicana”. El Financiero (miércoles 12 de diciembre de 2007), Pág. 13A.

A lo largo de todas las fases del programa, fueron los países de Europa Occidental los que mayormente se beneficiaron, es decir, España, Alemania, Italia y Francia. Esto se vio reflejado primeramente en la cantidad de acuerdos comerciales y de inversión que concretaron en América Latina, aunque, también se puede observar esta superioridad en la organización de ferias y eventos, pues la gran mayoría de los encuentros y ferias por sectores se llevaron a cabo en alguna ciudad de estos países.

Ahora bien, hay que tener presente que el grado de acercamiento y de consolidación de un vínculo empresarial para la UE dependía de varios factores, tales como: La similitud cultural, el idioma, el tamaño del mercado, las barreras comerciales, entre otros.

Así, por ejemplo, para las entidades y empresas españolas, América Latina representó una prioridad geográfica. Al mismo tiempo la escala y las dimensiones del mercado fueron relevantes en el análisis costo beneficio. Por esto dentro de la prioridad América Latina, el interés de empresas e instituciones se dirige principalmente hacia los países medianos y grandes como México.

Por otro lado, para las entidades y empresas italianas América Latina en conjunto no representó una prioridad ni tuvo la misma relevancia que otras áreas geográficas; sin embargo, con algunos de los países, tales como: Argentina, Brasil, Venezuela existen relaciones especiales ligadas, principalmente, a flujos migratorios del pasado y en estos casos existe un mayor interés y atención por parte del empresariado y de las entidades italianas.¹⁰⁹

Así mismo, la UE planteó como una estrategia comercial importante, el hecho de establecer proyectos de inversión y convenios comerciales con las PYMES mexicanas para formar empresas conjuntas y lograr que ambas puedan valerse de la experiencia mexicana y de sus programas de apoyo para incursionar en el mercado norteamericano, al mismo tiempo que pueden beneficiarse del libre mercado bajo el marco del TLCAN.

De igual manera, nos gustaría puntualizar que la mayoría de los contratos comerciales que las PYMES mexicanas obtenían de los europeos, estaban relacionadas con sectores muy especializados, esto es, venta de maquinaria, infraestructura, tecnologías de la información y servicios profesionales. Evidentemente esto se debía a que las empresas de los países europeos presentaban más especialización en sus artículos; además de que eran justamente

¹⁰⁹ Ver Europeaid. Informe de Evaluación Final AI-Invest III. *Op. Cit.*

esos aspectos con los que las PYMES mexicanas no contaban, o bien a los cuales difícilmente pueden acceder en su territorio. Como ejemplo de esto tenemos a una empresa en Puebla, la cual trabaja el mármol para su diversa utilización en los hogares, ésta entró al programa y, a través de él, se puso en contacto con empresas europeas para finalmente consolidar la compra de maquinaria de alta tecnología que le permitió trabajar este material de manera más precisa y delicada, así, aumentó la calidad de su producto e incrementó sus ventas en el mercado local.¹¹⁰ En este caso, el acercamiento entre las empresas de ambas regiones ayudó a que la mexicana mejorara sus procesos de producción e incrementara sus ventas en el ámbito local, sin ser su fin último, al menos por el momento, la exportación de sus productos y servicios.

El programa AL-INVEST contempló la internacionalización de las PYMES a través de las inversiones; sin embargo, este mecanismo fue utilizado mayormente por los empresarios europeos, más que por los latinoamericanos.

El tema de las inversiones es un punto importante, ya que, nos hace referencia a la visión tan diferente que nuestras contrapartes europeas tenían acerca del programa y de la preparación e información que las instituciones responsables del mismo brindaban a sus PYMES en el viejo continente, pues, si bien es cierto que el programa tampoco les brindó apoyo económico, sí las instruyó de manera adecuada, de tal suerte que con sus propios recursos y detectando sus ventajas y oportunidades pudieran incursionar en México a través de otros mecanismos que no fueran únicamente la exportación de sus productos.

Poco a poco al pasar cada una de las fases del programa, se presentó el fenómeno de la incursión en el mercado mexicano de PYMES europeas a través de la inversión; en varios casos, éstas se asociaron con pequeños empresarios nacionales para resolver los problemas de la contratación de personal, los canales de comercialización y los procedimientos administrativos. La tendencia que se presentó en cuanto a las inversiones fue la siguiente: Una vez que la PYME europea aprendió con facilidad el movimiento administrativo y productivo al interior y exterior del establecimiento y que además comprobó que el negocio en el que estaba asociada le brindó resultados positivos para sus ganancias y que éste tenía potencial para expandirse, trató de tomar el control completo de la empresa a través de aumentos de capital o de la compra al socio mexicano. Esto ocurrió sobre todo en el sector turístico.

¹¹⁰ Esta evaluación se rescato de la entrevista que realizamos a Abraham Salvador Juárez Castellero, Coordinador de instrumentos del Eurocentro NAFIN.

Los encuentros sectoriales, las ferias y las redes de cooperación empresarial, ayudaron mayormente a las PYMES europeas, puesto que éstas sabían que al entablar una asociación con emprendedores nacionales, se podían generar nexos que les beneficiarían en un futuro para su expansión en el mercado mexicano y latinoamericano, puesto que, podrían conectarse con distribuidores o fabricantes locales, que más tarde si así lo consideraban, podrían llegar a ser sus posibles vendedores y/o compradores de mercancías o de bienes intermedios.

En otras palabras, AL-INVEST en materia de inversiones, era concebido por las PYMES europeas como una excelente oportunidad para aprender de las pequeñas empresas mexicanas más sólidas, la manera en que éstas se desarrollaban en el mercado nacional y posteriormente comprarlas, o bien, con esos conocimientos instalar su propio establecimiento en el territorio.

En el marco del programa AL-INVEST, se firmó, en 2012, una carta de intención para la promoción de pequeñas y medianas empresas entre la UE y el gobierno del entonces presidente Felipe Calderón, en ésta se establece el compromiso de ayudar a las PYMES de uno y otro lado del Atlántico para que éstas pudieran “prosperar en un entorno económico propicio a la inversión empresarial”, y “mejorar las condiciones marco para facilitar su potencial crecimiento”. También estipulaba “el establecimiento de canales de comunicación para intensificar el intercambio de información por medio de conferencias, seminarios y misiones destinadas a identificar y explotar áreas de interés empresarial común e impulsar el comercio, la inversión y la cooperación entre las PYMES”; así mismo, señalaba que el gobierno de México y la UE se comprometía a promover “la colaboración entre agentes económicos y entre redes a través de los programas transversales existentes para fomentar las inversiones conjuntas y crear oportunidades de negocios”.¹¹¹

En ese año y contando con el antecedente de programas de cooperación económica y comercial como lo era el AL-INVEST, algunos críticos consideraron que, tanto la Carta de Intención, como el programa europeo, lo único que en realidad harían era beneficiar a las PYMES con capital europeo, ya que las mexicanas no estaban preparadas para aprovechar estos apoyos.

Por otro lado, antes de concluir la fase IV del programa, expertos externos contratados por la Comisión Europea realizaron una evaluación y afirmaron que: “Los países europeos seguían invirtiendo fuertemente en América Latina, aunque una gran parte de las

¹¹¹ Appel, Marco. *Op. Cit.*

PYMES latinoamericanas parecían carecer de la preparación necesaria, tecnológica y comercial, para aprovechar en forma competitiva los mercados europeos. Por esto, las PYMES latinoamericanas mostraban una participación muy reducida en las exportaciones”.

La evaluación plantea que “nuevas empresas europeas se interesaban en el programa y presionaban, cada vez más, por obtener, a través de los instrumentos de AL-INVEST, subsidios y apoyos que les facilitaran, en la forma más rápida posible, el incremento de sus ventas en el mercado latinoamericano y sobre esa base medían la eficacia del programa”.¹¹²

Por último, debemos mencionar que el hecho de que una cantidad más amplia de PYMES europeas haya utilizado el programa AL-INVEST de manera más integral a diferencia de las mexicanas o latinoamericanas, tiene mucho que ver con el hecho de que, si bien, los países que conforman la UE tienen problemas económicos, los líderes de gobierno europeos, a diferencia de los mexicanos, presentan una mayor conciencia de la importancia que representan las pequeñas industrias en esa región, tanto que, cuentan con información organizada acerca de los programas de apoyo a los que éstas pueden acceder y, ven en la internacionalización de sus PYMES no sólo una forma de crecimiento económico sino, un medio por el cual la UE pueda tener presencia en el ámbito internacional. De ahí que se esmeren para aprovechar al máximo programas de cooperación económica como lo es AL-INVEST.

5.3 Propuestas para la mejora del programa para la posible aplicación de una fase V

A pesar de sus deficiencias, el programa AL-INVEST tuvo cuatro fases duraderas, en las que desarrolló, diversas acciones a favor de las PYMES de Latinoamérica, incluyendo las de nuestro país; pero, aún no se sabe con certeza si el programa se ampliará a una quinta fase; habría que ver si la Comisión Europea pretendería seguir brindando apoyo a nuestra región; pero, al parecer, todo indica que sí se contará con recurso para el sector de las PYMES en América Latina, puesto que en un desplegado electrónico del periódico costarricense “El Financiero” se indicó que para el próximo año, la cooperación y los recursos que provienen de la UE para las PYMES serían para apoyar a aquellas que cumplieran con los objetivos tales como: los de sostenibilidad, de género y de desarrollo humano en los países

¹¹² *Ibidem.*

centroamericanos.¹¹³ Sin embargo, si el apoyo llegara a concretarse, se deberían mejorar algunos aspectos del programa para que la fase V fuese realizada, o bien, si se concretaran otros tipos de apoyos, de igual manera, se deberían tener presentes las propuestas que a continuación enumeramos para que el recurso fuese aprovechado en su totalidad y así el apoyo brindado por la UE llegara a ser más efectivo para Latinoamérica.

- Establecimiento de un sistema específico que identifique las barreras comerciales que afectan a la exportación de productos mexicanos de manera sectorizada; de tal forma que, se tenga un seguimiento y se identifique para cada uno de los bienes y los obstáculos que se tienen para su entrada a la UE, tal como la UE lo efectúa con sus empresas.
- Seguimiento puntual de los vínculos que las PYMES mexicanas y latinoamericanas generen con sus contrapartes en la UE. Como se explicó, la cooperación empresarial facilitaría a una empresa la solución de determinados problemas porque permitiría que ésta se valiera de terceras para llevar a cabo acciones que por sí misma le serían más difíciles, por ello, la internacionalización de la empresa, en cualquiera de sus etapas, por medio de las redes de cooperación, cuyo objetivo es lograr la participación de las PYMES en mercados extranjeros.

Si bien el éxito del empresario que forme parte de esta red dependería y siguiera dependiendo, en mayor grado, del conocimiento que tuviera sobre el proceso de internacionalización, de su interés por participar en el programa, de su disposición para establecer y mantener vínculos de cooperación con otras empresas extranjeras y de su sensibilidad para evaluar el entorno internacional; hay que tener en cuenta que los vínculos emanados de las reuniones, ferias y encuentros empresariales, requerirían de un monitoreo sistematizado, puesto que así se pudiera evaluar no sólo la efectividad del programa; sino la evolución de las PYMES en su interior; así como de los contactos realizados o de los negocios que éstas crearon.

Sin embargo, se argumenta que en algunas fases esto no fue llevado a cabo, en vista de que no se consideró como una actividad o servicio que beneficiaba directamente a las PYMES; sino por el contrario, se veía como un simple trámite administrativo que no

¹¹³ Ortega, Kryssia. “Programa Al-Invest de la Unión Europea ofrecerá financiamiento para las PYMES de Centroamérica”. En http://www.elfinancierocr.com/pymes/Pymes-acceder-recursos-Union-Europea_0_350964909.html (Página consultada el 30 de septiembre de 2013).

estaba incluido en los presupuestos de las acciones. Empero, nosotros consideramos, que este seguimiento es indispensable para identificar muchos de los obstáculos que se presentan a la hora del acercamiento entre PYMES europeas y latinoamericanas, pero particularmente mexicanas.

- Asistir a las PYMES mexicanas de tal manera que se modifique paulatinamente su visión sobre la incursión a los mercados europeos. La mayor parte de las empresas mexicanas al hablar de internacionalización consideran que sólo se puede realizar esto por la vía exportadora y, si bien, este es un punto muy importante para comenzar este largo proceso, no es el único. Hay algunas empresas que por sus condiciones económicas pueden tomar la opción de contraer compromisos más significativos, como una posible inversión en pequeñas empresas europeas de su mismo sector, evidentemente, es un riesgo más grande, por ello, se debe de contar con especialistas y consultores capacitados que vayan guiándolos en el proceso y es aquí donde la propuesta anterior se vincula en la nueva etapa del programa.
- Equilibrar los desniveles de participación de los Eurocentros latinoamericanos, especialmente como operadores principales. Durante todas las fases del programa, fue evidente la disparidad en la intervención de los diferentes Eurocentros existentes, la organización de reuniones y las ferias, se centraron en países más grandes en términos comerciales y económicos. Esto demuestra en gran parte, la estrategia que siguió la UE en términos de la defensa de sus intereses en la región; pero, si la idea del programa era el apoyo a las PYMES de este lado del Atlántico, lo ideal sería, entonces, que algunos países y subregiones participaran en la mayor parte en las actividades, como por ejemplo, América Central y el Caribe, representados por Cuba; así como por ciertos países de la Comunidad Andina.
Quizás al tener los países mencionados anteriormente, más presencia en los encuentros, se podría, por un lado, equilibrar un poco más la tabla de resultados a favor de éstos, obviamente sin llegar a un equilibrio total, puesto que, el presupuesto asignado a estas regiones es menor, por otro lado, las PYMES de esos países podrían participar con más frecuencia en los eventos y lograr más contacto con las empresas europeas, extrayéndole más jugo al programa.

- Incluir de manera permanente y sustancial un plan de familiarización con la lengua y cultura de los países europeos. Si bien, el programa AL-INVEST contaba con un servicio de logística en las ferias y reuniones internacionales en el cual se incluía de manera gratuita el servicio de traducción para el mayor entendimiento entre empresarios de ambos continentes, nos parece que es vital que dentro de las asesorías que ya se manejan, se deben instalar sesiones y cursos de idiomas, tal y como se hace para los empresarios que participan en Asia-Invest, en este programa, se cuenta con cursos en los que, tanto las PYMES europeas, como las asiáticas adquieran competencias empresariales y lingüísticas internacionales para poder hacer negocios juntas; pues, aunque no lo parezca, el obstáculo de la lengua no afecta en los eventos, porque se cuenta con especialistas, pero una vez saliendo de las majestuosidad de las reuniones internacionales, a la hora de regresar cada empresa a su país viene la complicación para que esos lazos empresariales continúen y los obstáculos culturales e idiomáticos provocan el alejamiento de las partes.
- Poner más énfasis en las PYMES como las que traten de las Tecnologías de la Información. Quedó claro ya el hecho de que la mayoría de las empresas apoyadas por el programa fueron las del sector agrícola; sin embargo, México tiene un gran potencial de empresas en los temas de la actualidad como lo son las Tecnologías de la Información, sobre todo porque cuenta con excelentes instituciones públicas que imparten carreras en esta materia, las cuales forman profesionales en ese rubro. Esto de alguna manera haría que se dinamizara la vinculación entre las universidades y las empresas.
- Mayor interacción entre las redes empresariales de Latinoamérica. Aunque el programa va dirigido a las PYMES de América Latina y su objetivo primordial es lograr vínculos comerciales con la UE, hay que tener presente que se puede llegar a intercambiar información entre países del mismo continente y es quizás esta una ventaja que muchísimas empresas mexicanas están desaprovechando. Son escasas las PYMES que se interesaron a lo largo del programa por acercarse a empresas de países latinos. En una posible fase V, los operadores del programa podrían dar la opción y mediante capacitaciones impulsar a que los emprendedores nacionales comiencen, como primer contacto, articulándose con las empresas de nuestra región, puesto que tienen más

cosas en común en lo cultural y en lo lingüístico y de ahí ir desplazándose a otros territorios como la UE y Asia.

- Cambiar el gasto excesivo referente al pago relativo a actividades administrativas y pago de renta por mayor inversión en difusión de las actividades del programa. El programa en nuestro país al inicio contaba con un número considerable de Eurocentros, no sólo en la Ciudad de México, sino a lo largo y ancho de la República, sin embargo, a decir de los responsables del programa, por falta de presupuesto la mayoría se cerraron; lo paradójico es que México aportaba parte de ese dinero, la pregunta es entonces ¿por qué no había recursos necesarios suficientes?, una posible respuesta podría ser que el pago administrativo era alto, así como el pago de algunas rentas de espacios en donde se encontraban dichos Eurocentros.

Por otro lado, hay que destacar que, a nuestro parecer, no existió una campaña de difusión adecuada para el programa, puesto que muy pocas empresas sabían de la existencia de éste. Así mismo, la mayoría de los folletos informativos o cuadernillos en materia de exportación o los demás temas importantes para las PYMES no se difundían entre las instituciones privadas y gubernamentales que se encargaban de apoyarlas. Esto hubiese sido una buena estrategia si es que se buscaba llegar a beneficiar a la mayor cantidad de empresas.

- Difundir más datos estadísticos particulares por país dentro de una región o Consorcio. Este punto, más allá de ser generalizado, lo queremos centrar en el Consorcio que nos atañe y del cual México es el coordinador u operador responsable, nos referimos al CAMC (Consorcio Centro América, México y Cuba). Durante la fase IV, el Consorcio, plasmó resultados globales para la región, organizándola de tal manera que se contemplara un solo bloque y así se pasaron los años hasta llegar a los resultados finales. Sin embargo, es importante que se difundan los objetivos alcanzados por país, cosa que no ocurrió con el Consorcio de la Comunidad Andina, el cual, desglosó sus metas y datos por país al cierre de la fase IV. Evidentemente, esta propuesta sólo sería aceptable si es que en una futura fase V se volviera a trabajar con Consorcios o subregiones dentro de América Latina, pues, de lo contrario, se tendría que buscar nuevas formas de presentar y clasificar la información.

- Considerar el hecho de crear una asignación presupuestaria para el pago de las certificaciones de algunos sectores. El programa contemplaba dar asesorías para la obtención de algún tipo de certificación sobre temas específicos a los empresarios que tuvieran PYMES que se dedicaran al sector agrícola; específicamente, las dedicadas a la venta de frutas, hortalizas, plantas, flores y follajes, productos orgánicos y bebidas y, si bien, éstas eran gratuitas, se llegaba el punto en el que, de contar con todos los requisitos, los empresarios debían pagar por el derecho para que se les otorgará esta certificación, por ello, creemos que aunque el programa no tuvo como propósito subsidiar o dar financiamiento directo a las empresas, se podría ver la manera de extraer una partida mínima para que, por lo menos, algunas PYMES no paguen por este requisito.

Por último nos gustaría señalar que, desafortunadamente, a pesar de la existencia de programas tan relativamente vanguardistas como éste, en el que las redes de cooperación empresarial internacionales, se pretende, sean el motor de las relaciones comerciales entre países, o en este caso, entre las PYMES de dos regiones geográfica y económicamente diferentes, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- 1) Las redes de cooperación no eliminan del todo los obstáculos financieros, los comerciales, los de logística, los culturales; así como las restricciones legales y los obstáculos en la exportación de bienes, servicios e IED.
- 2) La posición proteccionista que tienen los países de la UE frente a ciertos sectores de la economía, difícilmente se cambiaría por un programa de cooperación económica, por el contrario, los países europeos utilizaran estos programas y muchas otras herramientas para incursionar en los países latinoamericanos siguiendo sus conveniencias comerciales y económicas.
- 3) Ningún programa de cooperación económica internacional, regional o bilateral que apoye a las PYMES de nuestro país o de Latinoamérica funcionará si en el seno del territorio mismo de los países de la región no se brindan apoyos reales y sólidos a las PYMES; primero para su creación y posteriormente para su expansión más allá de sus fronteras.

Conclusiones

Las PYMES en nuestro país representan un amplio porcentaje del sector empresarial y, por muchos años éstas han constituido a la generación de los ingresos de muchas familias mexicanas; sin embargo, uno de los mayores problemas que han tenido que superar es la globalización; ya que, como sabemos, ésta tiene como principal característica una mayor integración entre los diversos mercados a escala global, unificando así la forma en que los consumidores toman sus decisiones en cuanto a qué comprar y dónde hacerlo y, sin lugar a dudas en esta interacción únicamente han salido beneficiadas las grandes empresas multinacionales, las cuales representan un reto difícil de sobrepasar para las pequeñas empresas. Anteriormente una familia típica tenía que recurrir a varios establecimientos para cubrir sus necesidades, en la actualidad basta con una visita al supermercado para obtener todo lo que esta necesita.

Las PYMES no pueden competir con los grandes emporios industriales, porque simplemente no presentan una estructura económica-administrativa sólida, además de que no cuentan con suficientes recursos financieros, por lo tanto, este tipo de empresas se expone a varias circunstancias que limitan su éxito, como son: la falta de acceso a cierto tipo de crédito o de financiamiento para su crecimiento; el precario empleo de la tecnología para innovar sus productos o bien, para adecuarlos a las nuevas necesidades de los consumidores nacionales y extranjeros, razón por la cual no pueden colocar sus productos en el mercado nacional y menos aún en el mercado internacional; dada su escasa productividad, así como por el uso inadecuado o nulo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación y la insuficiente habilidad en la administración gerencial de estas pequeñas empresas. Además, hay que destacar que aunado a todas estas dificultades generalizadas, geográficamente las PYMES presentan una desigualdad de oportunidades que dependen de la región en la que se encuentren, porque evidentemente no es lo mismo una empresa que se encuentra instalada en el norte del país que una localizada en el centro o sur de México; puesto que, como sabemos, tradicionalmente, el norte del país se ha caracterizado por tener una cultura empresarial más marcada a diferencia del sur, en el que prevalecen formas de vida tradicionales y muy precarias.

Es innegable que tras la apertura comercial que presentó México en el siglo pasado, algunas PYMES se desarrollaron con mayor fuerza, como las manufactureras; empero, esto se

debió a la misma dinámica económica de ese momento, que al compromiso del gobierno de nuestro país por apoyar a esta clase de empresas. El desinterés que históricamente han tenido los gobernantes mexicanos hacia las problemáticas y deficiencias que presentan las PYMES continúa presagiando el final de un sinnúmero de éstas, lo cual provoca que los emprendedores pierdan su patrimonio y, lo peor, que algunos trabajadores se conviertan en desempleados con lo cual no sólo se afecta a una, sino a varias familias.

La situación económica en el que se encuentran las PYMES mexicanas es bastante lamentable, tanto como su desempeño en la economía nacional en comparación con el de las grandes compañías, sean transnacionales o no. Por dar un ejemplo, según datos de la Secretaría de Economía, en México las grandes empresas son 6.3 veces más productivas que las micro, 2.9 veces más que las pequeñas y 1.7 veces mejores que las medianas. Lo anterior contrasta, de manera significativa, con el estado que guardan las PYMES en la UE, tal es el caso de Alemania, país en el cual las grandes empresas son únicamente 1.5 veces más productivas que las micro y 1.4 veces más que las pequeñas.

Por otro lado, las PYMES conforman una parte muy importante de la sociedad, pues en algunas partes de México han ayudado a descentralizar las grandes ciudades y han ayudado a que los pequeños poblados se urbanicen, incluso, algunas de estas empresas han podido superar todos los obstáculos y han llegado a exportar sus productos. Tal es el caso del Grupo Agroindustrial Nopal de Camébaro de Michoacán, el cual, no sólo elabora tortillas, totopos y productos de maíz y nopal, sino que deshidrata para su comercialización guayaba, mango, endrina¹¹⁴ y aguacate; además, esta empresa agrícola tiene pensado incursionar en el terreno de la producción de energía ecológica a base de biogás de nopal, mediante un proyecto que abarcará todas las etapas de producción.

Las PYMES son una gran fuente de desarrollo social y económico para nuestro país, en su interior, presentan ventajas que podrían explotarse al máximo para su crecimiento, tales como: fácil adaptación al comportamiento de la oferta y la demanda de sus productos; vínculos estrechos entre jefes y subordinados, debido a que no necesitan gran cantidad de contrataciones externas, pues son unidades de producción pequeña, con lo cual la delegación de responsabilidades y problemas laborales son fáciles de tratar; a las PYMES que cuentan con

¹¹⁴ La endrina es un fruto que se obtiene del árbol denominado endrino, es parecida a una ciruela silvestre y pertenece a la familia de las rosáceas en la que también se incluye a la zarzamora.

cierta facilidad para la compra de tecnología o bienes de capital, les es bastante sencillo adaptarse a la utilización de éstas, ya que no se encuentran arraigadas a un proceso específico de elaboración de sus productos.

El gobierno de México debe contar con buenos programas de apoyo a las PYMES y darles consecución; además de no ahorcarlas con excesivos impuestos e inspecciones; sino auxiliarlas con asesorías en materia de organización administrativa y tecnológica. Incluso, es vital que se considere como primordial la vinculación de las PYMES con las universidades, no sólo por medio de las incubadoras de empresas, sino en general con todas las áreas de estudio, para que se pueda dar una interacción que se derive en la puesta en marcha de nuevas tecnologías, dinámicas de producción, innovación de productos, procesos administrativos; entre otros. Con esto no sólo se beneficia el desarrollo de las PYMES, sino también a los jóvenes universitarios.

Por otro lado, a pesar de las adversidades, hay algunas PYMES que tienen una visión exportadora y pretenden llevar sus productos más allá de las fronteras nacionales; sin embargo, se encuentran de nueva cuenta con dificultades burocráticas, falta de recursos, un mercado internacional con consumidores exigentes y certificaciones internacionales que en la mayoría de los casos no pueden cubrir, naciones aparentemente con apertura económica pero con leyes proteccionistas; así como desconocimiento total de los procesos de exportación. Por lo anterior, es complejo que una PYME logre conquistar este primer paso de la internacionalización.

En relación a lo anterior, cuando una PYME piensa en exportar, generalmente lo hace con la idea de hacerlo hacia EE.UU o a América Latina y pocas se abren horizontes más allá del Atlántico; por ejemplo con la UE.

Específicamente con la UE, México tiene un Acuerdo comercial con el cual desde su firma en el 2010, no han podido prosperar las exportaciones mexicanas como se tenía pensado y como tanto se quería. Lo anterior, se debe a muchos factores, entre los que destacan:

- Participación reducida de productos mexicanos en el intercambio comercial: Año con año, el petróleo y los sectores de manufacturas, maquinaria y productos químicos, son los que se llevan el mayor porcentaje de exportación hacia la UE.

- Participación reducida de empresas en las exportaciones mexicanas hacia la UE: Las empresas que entablan intercambios comerciales con la UE son por lo regular las mismas; es decir, las grandes industrias y si bien, algunas PYMES logran vender sus productos en Europa, el porcentaje de participación de éstas es mínimo.
- Restricciones de diferentes tipos a la entrada de productos nacionales en la UE: Si bien el Tratado de Libre Comercio con la UE permite la entrada de muchos productos mexicanos a su territorio, el problema no radica en ese instrumento; sino en las medidas proteccionistas de diversa índole y certificaciones que cada país al interior de la Unión impone a la entrada de productos de diversos países; por esta razón a algunas PYMES de nuestro país les es inaccesible el ingreso.
- Desconocimiento de una gran mayoría del empresariado mexicano del Acuerdo Comercial de la UE y sus ventajas: De las PYMES que están interesadas en exportar, un gran número de ese universo desconoce los beneficios que el Acuerdo con la UE le puede generar a su empresa, es más, muchos ni siquiera saben de su existencia.
- Falta de conocimiento del empresario mexicano de la cultura, economía y sociedad de los consumidores de la UE: Si los propietarios de las PYMES mexicanas ignoran la existencia del Tratado de Libre Comercio con la UE, con mucha más razón desatienden lo relacionado con la sociedad europea y con su forma de vida y de consumo. Hay que tener presente que no se ama lo que no se conoce y, se le teme a lo que se ignora, por ello, una forma de acercar más a las PYMES mexicanas a tierras europeas, es precisamente, abriendo puertas para que los nacionales se compenetren más en indagar y analizar cómo son los europeos para, posteriormente, ver de qué manera poder aprovechar las ventajas que una relación comercial con ellos les puede traer consigo.
- Falta de interés de la UE en México y viceversa: No debemos cegarnos a la realidad; México no es prioridad para la UE como lo son otros países, así mismo, tampoco para México es trascendental acercarse más a la UE porque toda su economía está ligada a EE.UU; sin embargo, para la UE, estratégica y económicamente hablando, si es importante incursionar en el mercado mexicano, primero porque nuestro país le representa un gran mercado y segundo porque ve en nuestro territorio un buen trampolín para acceder al mercado estadounidense.

De lo anterior, podemos deducir que las relaciones comerciales con la UE son en la realidad bastante lejanas, con balanzas comerciales deficitarias para nuestro país y sin grandes beneficios; además, nos pudimos percatar que ambos socios firmantes del Acuerdo tienen otras prioridades en lo económico y lo político. Sin embargo y a pesar de que no somos una extraordinaria preferencia de la UE, tampoco quiere que del todo nos alejemos de ella.

Quizás, no para toda la UE México sea preponderante; es más, el hecho de que la UE haya mirado más en detalle a nuestro país es gracias a España; empero, en conjunto como una comunidad que son, se niegan a soltar la relación de tajo, de ahí que, desde un principio el acercamiento entre ambas regiones iba más allá de un simple libre comercio; ya que, se consideraba una aproximación más integral que incluía promoción del desarrollo sostenible, estabilidad macroeconómica, reducción de la pobreza, consolidación de la democracia, respeto a los derechos humanos y buena gestión gubernamental.

En términos generales, el acuerdo, al menos en el texto, involucra dos dimensiones más allá de la liberalización comercial y que son: el diálogo político y la cooperación para el desarrollo.

En cuanto a la cooperación al desarrollo, hay que destacar la cooperación económica en materia de PYMES, la cual quedó estipulada en el Capítulo VI artículo 17 del Acuerdo, apartado en el que se enumera los programas que ya existían antes del Acuerdo, pero, con una connotación de una más profunda relación, pues con éste se daría un compromiso más formal para apoyar a este sector.

Uno de los programas que se mencionaba en el apartado del cual hablamos anteriormente, era el denominado AL-INVEST (*American Latin Investment*), éste, a través de sus diversas etapas fue incrementando su campo de acción, su forma de administración de recursos y sus procesos para llevar a cabo el apoyo; sin embargo, en términos generales, se trataba de un programa de cooperación empresarial que a través de diversos instrumentos tales como: asesorías, capacitaciones, ruedas de negocios, acercamientos en materia de inversiones, ferias regionales e internacionales e intercambios empresariales y sectoriales; pretendía acercar a las PYMES de América Latina al mercado europeo, de tal suerte que la PYMES de la región se pudieran internacionalizar. Esto a través no sólo de la exportación, sino

mediante mecanismos más sofisticados, cómo los que ellos empleaban, a saber: las redes de cooperación empresarial.

Lo anterior lo realizaban por medio de dos figuras, una denominada Eurocentro, los cuales se localizaban en los países de América Latina, éstos operaban el programa en la región y generalmente se establecieron en instituciones gubernamentales, financieras, cámaras de comercio o universidades, también se encargaban de administrar el recurso que les otorga la Comisión Europea a través de subvenciones. En la última fase del AL-INVEST los Eurocentros ya no eran considerados entes separados por país, se agruparon en torno a Consorcios, los cuales no eran más que la división de la región latinoamericana por subregiones y a cada una de éstas le correspondía una cierta cantidad del recurso financiero asignado, así mismo, se creó la figura de un coordinador de Consorcio el cual organizaba y distribuía, tanto el dinero como las actividades dentro de los países que conformaban la subregión; a México le fue delegada esta responsabilidad para el caso del Consorcio que abarcaba los países de la región de Centro América y Cuba (CAMC).

Existía también la figura de los COOPECOS, los cuales se localizaban en la UE y eran los encargados de llevar a cabo la operatividad del programa en esa región, de igual manera lo conformaban las cámaras de comercio e instituciones gubernamentales. Los COOPECOS más que administrar el recurso, tenían una responsabilidad más ejecutiva; es decir, se encargaban de la organización y administración de la información extraída tales como: cifras, estadísticas, boletines de prensa, página web; así como de la logística general de los eventos y misiones internacionales.

En toda la región latinoamericana, funcionaron 5 fases del AL-INVEST desde su creación, la primera fue una fase piloto y las otras 4 que se desarrollaron sucesivamente y que se las distinguía con número romano. En las primeras 4 fases, la subvenciones se distribuyeron entre cada país y se fueron asignando por proyecto, los cuales eran presentados por los Eurocentros de cada socio a la Comisión Europea, estos proyectos se presentaban aproximadamente cada 3 o 4 meses. Ahora bien, como esta forma de acceder a los recursos era muy difícil y poco benéfica para los países de América Latina, se optó por crear en la última fase, los llamados Consorcios, que ya mencionamos, a los cuales se les otorgó, desde un inicio, el recurso y éstos a través de su coordinador subregional se reunían con los demás países para gestionar el recurso y administrarlos de la mejor manera. Es importante destacar

que los recursos con los que este programa contó, fueron dados en un porcentaje 80-20; lo que quiere decir que la Comisión Europea aportaba el 80% del costo total y los gobiernos de los países beneficiados en América Latina el otro 20%.

Cabe señalar que, el patrocinio brindado por el programa a las PYMES mexicanas se dio en todas sus fases. Históricamente, dos tipos de PYMES fueron las que más se acercaron a los Eurocentros para que sus productos y servicios fueran apoyados por el programa: el sector agroalimentario y el de decoración y regalos. Ambos, fueron analizados en el presente trabajo; aunque, también incorporamos un rubro que, si bien, no tuvo tanto movimiento, si consideramos que es un sector que poco a poco va creciendo en nuestro país y al cual se le debe de tomar en cuenta por ser uno de los más especializados, nos referimos al de sector tecnologías de la información.

Estos tres sectores, fueron los que consideramos para el estudio de caso, debido a que dos de ellos fueron los que más se apoyaron y uno de ellos que es el de tecnologías de la información, el cual tiene un gran impacto en la sociedad actual.

El sector agroalimentario arrasó en cifras de atención, pues muchas de las PYMES veían en el programa la manera más directa de exportar sus productos alimenticios a la UE, además se destacó que en el 2003 se llevó a cabo un encuentro sectorial en nuestro país, en el que la gran mayoría de las empresas invitadas eran de México; sin embargo, la mayoría de los empresarios catalogó a éste como de poco éxito, debido a que éstos no consiguieron lo que esperaban, que era la obtención de contratos de compra-venta de sus productos en mercados europeos y no tanto la realización de alianzas empresariales. Otra cuestión importante con este sector, es que fue el que más asesorías, capacitaciones y ferias internacionales tuvo, debido a que al ser un rubro alimenticio, la exportación de éste, requiere de muchas certificaciones e inspecciones fitosanitarias y conocimiento de las normas de calidad y de cuotas arancelarias que se presentan para ciertos frutos, vegetales y legumbres, etcétera.

El sector artesanías y regalos, contó también con la participación de muchos artesanos mexicanos que deseosos de exportar sus magníficas obras de arte se acercaban a los Eurocentros a pedir apoyo; este rubro aunque en menor medida, también contó con una serie de capacitaciones y asesorías gratuitas en materia de comercialización, innovación artística y diseño; sin embargo, una gran parte de artesanos únicamente se quedó con las enseñanzas de

los cursos a los que asistieron, ya que, al fin último al que deseaban llegar era el de exportar, sólo lo alcanzaron un número muy reducido de empresarios.

El sector de tecnologías de la información también tuvo actividad en nuestro país, aunque, evidentemente, en menor medida, ya que pocas empresas dedicadas a la elaboración de software, hardware, animación, redes, etcétera, se acercaron al programa y, las que lo hicieron eran empresas mayormente consolidadas, por ello lograron más convenios firmados con empresas europeas. Así mismo, fueron relativamente pocas las ferias que se realizaron para este sector, en comparación con las demás y, si bien, es un sector que en nuestra región y país lleva un andar lento en relación a los países más adelantados o industrializados, encontramos que en México hay gran potencial por explotar, no sólo con las PYMES, sino con los centros de enseñanza universitaria y descubrimos que hay que poner más atención a este sector y a las empresas mexicanas dedicadas a él.

A través de toda la investigación nos dimos cuenta que el programa que en teoría debía de apoyar a la internacionalización de las PYMES de México y Latinoamérica, no consiguió ese objetivo, puesto que muy pocas empresas lo lograron; sin embargo, unas cuantas pudieron exportar sus productos a la UE, que es, en la práctica, el primer paso para el proceso de internacionalización. Empero, lo que, sin duda alguna, muy pocas de ellas lograron fue comenzar el camino de internacionalizarse, a través de la creación de un vínculo con una empresa europea, o mediante el seguimiento de redes de cooperación empresarial; lo que casi ninguna pudo realizar fue la intervención en el mercado europeo mediante la inversión o el cofinanciamiento de las mismas.

También hay que destacar que, si bien, todos los instrumentos que el programa utiliza para apoyar a las PYMES responden primordialmente a la idea de una internacionalización mediante la creación de una red de cooperación empresarial entre las de la UE y las de los países de América Latina. Hay que tener presente, primero que nada, a pesar de ser un sistema avanzado y muy original, no escapó a los procesos de globalización y regionalización, ni a los intereses proteccionistas de las grandes potencias.

Lo que cabe anotar y lo hicimos, a lo largo de la investigación, es que las PYMES de la UE tenían muchas ventajas a diferencia de las mexicanas a la hora de entablar un primer acercamiento; esto primero que nada porque las circunstancias económicas que presentan las

empresas europeas son mejores que las que tienen las PYMES mexicanas; además, las primeras contaban con una mayor preparación empresarial y una visión más amplia de lo que era una alianza estratégica y de lo que se denominaba como un proceso de internacionalización.

También vale recalcar el hecho de que tan sólo los líderes políticos europeos se preocuparon durante todos los años que duró el programa en insistir al gobierno mexicano que hubiera más cooperación, más alianzas, más acercamientos, más unión entre las PYMES de ambas regiones, incluso aportando no sólo recursos económicos; sino ideas para la consolidación de mecanismos que promovieran estos vínculos, además, estaban continuamente dándoles seguimiento; lo que no ocurrió en nuestro país. No se puede negar que se crearon instituciones y centros mexicanos de apoyo a las PYMES mexicanas para la exportación a la UE; pero, estos fueron ineficientes y terminaron cerrando sus puertas o bien cambiándolos por otros, igual de ineficientes. Tuvimos por ejemplo un PYAPYME ósea un Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas, cuya entidad gestora fue el Centro Empresarial México - Unión Europea, CEMUE y cuyos resultados a largo plazo fueron tan laxos que éste se cerró.

De igual manera, podemos notar que la mayoría de las PYMES europeas que participaron en el AL-INVEST se preocuparon por exportar a nuestro país bienes de capital y productos tecnológicos que sirvieron para que las PYMES en México mejoraran su producción; así mismo, se esforzaron más por adentrarse al mercado mexicano, no tanto con la venta de sus productos, sino mediante la inversión, ya sea en PYMES de su mismo sector, o bien aliándose con algunas empresas que ya estaban consolidadas en México. Ambos ejemplos, fueron, sin duda alguna, la manera en la que veían los europeos el beneficio que se obtiene con esta clase de programas.

Sin embargo, la enorme mayoría de los empresarios en nuestro país no tuvieron la capacidad de adecuarse a estos nuevos mecanismos de cooperación que la UE vino a brindarles y la culpa de esto no recayó sólo en ellos, sino en que tenían una visión distinta de lo que la internacionalización significaba; lo mismo les ocurrió a los empresarios de la región. Para las PYMES latinoamericanas, la prioridad es vender sus productos en los mercados extranjeros, no porque no quieran ser más ambiciosos, sino porque, en primero lugar, no tienen industrias sólidas, fuertes y apoyadas por sus gobiernos que les hagan sentirse capaces de salir sin daños a la hora de enfrentarse con las del exterior y, en segundo lugar, porque no tienen una buena

y eficaz asesoría sobre los mecanismos administrativos y financieros que la globalización les demanda para su internacionalización.

Como vimos, la cooperación económica que la UE manejó en nuestro país, estaba dominada por intereses comerciales y tuvo pocos resultados; por otro lado, la UE utiliza como estrategia comercial el establecimiento de programas de apoyo empresarial, de cooperación y económicos dentro de los acuerdos comerciales, instrumentándolos con acuerdos entre empresas de tipo comercial y de inversión; así, las empresas europeas aprovechan en mayor grado los acuerdos que la UE tiene con terceros países, logrando incursionar en mercados extranjeros.

Si bien, el objetivo de la cooperación económica es facilitar los intercambios científicos y económicos engendrando, una situación más favorable para el desarrollo de las PYMES, aprovechando al máximo los intercambios internacionales entre los países involucrados; es lógico pensar que si un gobierno utiliza los impuestos de sus ciudadanos para ayudar a otro país, éste debe buscar algún beneficio que le permita retribuir el monto económico desembolsado; sin embargo, debemos preguntarnos ¿hasta qué punto los países desarrollados dejarán a un lado sus intereses comerciales y proteccionistas, que son importantes para su propio desarrollo económico y establecerán como prioritarios los intereses sociales y económicos de los países en desarrollo? Esa es una gran pregunta que desafortunadamente tiene una respuesta negativa y contundente que todos conocemos y la cual lamentablemente deja en desventaja a países en desarrollo como México.

Por todo lo anterior, la cooperación económica de la UE se ha transformado en el motor de su accionar en el exterior; por lo tanto, es un instrumento imprescindible para aumentar su influencia en el comercio internacional. Por ello, los vínculos que la UE estableció con México, a través de este y otros programas matizados con tintes de cooperación económica, se caracterizaron por la intensificación del intercambio comercial, la inversión extranjera directa y la internacionalización del sector empresarial, tres sectores que son estratégicos para los intereses comerciales de la UE, por lo que la cooperación aparece como una falacia.¹¹⁵

¹¹⁵ Ver Dávila, F. *Globalización... Op. Cit.* Págs. 48-58.

Fuentes consultadas

Bibliografía

- Ayuso, Anna. *XIII. Construyendo una cooperación al desarrollo para la asociación estratégica entre la UE y América Latina y el Caribe*. En “América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una asociación necesaria”. Editorial Icaria, España, 2006, 507 Págs.
- BANCOMEXT. *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*. BANCOMEXT-ITESM, México, 2005, 382 Págs.
- Berlanga Zubiaga, Claudia. *Las relaciones comerciales y de cooperación entre México y la Unión Europea*. En Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea, UNAM-AMEI, México, 1997, 335 Págs.
- Carmona, Fernando. *La Europa del 92 ¿es posible la diversificación económica mexicana?* en “América Latina y México ante la Unión Europea de 1992”, UNAM-IIE, México, 1992, 131 Págs.
- Cruz, María del Pilar. *Ensayo sobre las medianas y pequeñas empresas*, México, primera edición, 1981, 31 págs.
- Dávila Aldás, Francisco Rafael. *Una integración exitosa: La Unión Europea, una historia regional y nacional*. Fontamara, México, 2003, 313 Págs.
- Estay Jaime, Héctor Sotomayor. *El desarrollo de la Comunidad Europea y sus relaciones con América Latina*. UNAM-Benemérita Universidad de Puebla, México, 1992, 131 Págs.
- FAO. *Informe Lecciones aprendidas para el Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica en el Acuerdo UE-México*. Santiago de Chile, 2011, 41 Págs.

- Freres Christian, José A. Sanahuja. *Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea-América Latina*. En “América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una asociación necesaria”. Editorial Icaria, España, 2006, 507 Págs.
- Orozco Alvarado, Javier. *América Latina en la economía mundial: El futuro de su integración*. Colección Cuadernos de Difusión Científica No. 44, Universidad de Guadalajara, México, 1994, 82 Págs.
- Pellicer, Olga. *México y el mundo: Cambios y oportunidades*. Editorial PORRUA, México, 2006, 189 Págs.
- Pérez Bravo Alfredo, Iván Roberto Sierra. *Evolución y perspectivas de las relaciones de cooperación para el desarrollo entre México y la Unión Europea*. en “La regionalización del mundo: La Unión Europea y América Latina”, UNAM, México, 1998, 406 Págs.
- Ruíz Durán, Clemente. *Desarrollo empresarial en América Latina*. Nacional Financiera, México, 2002, Pág. 111 y 112.
- Sanahuja, José Antonio. *México y la Unión Europea ¿Hacia un nuevo modelo de relación?* en “La regionalización del mundo: La Unión Europea y América Latina”, UNAM, México, 1998, 406 Págs.
- Wilson, Peres, Giovanni Stumpo. *Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe* en “Claroscuros: Integración exitosa de las Pequeñas y Medianas Empresas en México”. Editorial Jus, México, 210 Págs.
- Wilson, Peres, Giovanni. *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, Edición SIGLO XXI, México, 2002, 549 págs.

Hemerografía

- Barrientos Navarro, Luis Alfonso. “La importancia de las PYMES en la sociedad mexicana”. El Financiero (miércoles 12 de diciembre de 2007), Pág. 13A.

- Dávila, F. *Globalización y cooperación científico-técnica una falacia*. En “Paradigmas” revista del área económica administrativa-contable, Universidad Autónoma de Baja California, año 9 No. 35, Julio-Septiembre 2001, págs. 48-58.
- González Alvarado, Tania Elena, *AL INVEST y los intereses comerciales proteccionistas de la Unión Europea hacia Brasil, Argentina y México*. Revista de Contaduría y Administración, UNAM, Julio - Septiembre 2003, México, Págs. 47-70.
- González Alvarado, Tania Elena, *Las políticas comerciales y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas*. Revista de Contaduría y Administración, UNAM, Julio - Septiembre 2002, México, Págs. 65-84.
- México. Decreto Promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica. Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, la Decisión del Consejo Conjunto de dicho Acuerdo; y la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea. De 26 de junio de 2000. *Diario Oficial de la Federación*, Segunda Sección, Pág. 7.

Mesografía

- AL-INVEST. *Participación de PYMES Latinoamericanas en CeBIT 2010*. <http://www.al-invest4.eu/al-invest/actualidad/noticias/902-al-invest/246-participacion-de-pymes-latinoamericanas-en-cebit-2010> (Página consultada el día 18 de Julio de 2013).
- Appel Marco. *Objetivo de Europa: Posicionar a sus PYMES en México*. <http://www.proceso.com.mx/?p=308781> (Página consultada el 19 de junio de 2013).
- BANCOMEXT-ITESM. *Guía para exportar productos mexicanos a la UE*. <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/82/1/images/GuiaParaExportarProductosMexicanosALaUnionEuropea.pdf> (Página consultada el 19 de junio de 2013).

- Camacho, Eduardo. *Dificultades para el comercio exterior*. <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/87071.html> (Página consultada el 17 de abril de 2013).
- Carrillo Soubic, Ana Ma. *México y la Unión Europea: Una nueva relación estratégica*. <http://www.diputados.gob.mx/cronica57/contenido/cont13/masalla10.htm> (Página consultada el 23 de mayo de 2013).
- Comisión Europea. *AL-INVEST IV. Guía para los solicitantes de subvenciones*. <http://www.gae.info/documents/2008-Europeaid-127035.pdf> (Página consultada el día 25 de junio de 2013).
- Comisión Europea. *Socios para el Desarrollo, Guía sobre la cooperación al desarrollo Unión Europea-América Latina 2010*. http://ec.europa.eu/europeaid/infopoint/publications/europeaid/documents/178a_latinam_dev_coop_guide_2010_es.pdf (Página consultada el día 13 de junio de 2013).
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), Principales Resultados del Observatorio PyME en México: Perfil del empresario <http://i2.esmas.com/documents/2009/08/26/107/estadisticas-pymes.pdf> (Página consultada el 12 de abril de 2013).
- Del Castillo, Jaime. *“Internacionalización y políticas de Apoyo a las PYMES en la Unión Europea”*. http://www.eclac.cl/ddpe/noticias/paginas/9/45599/Internacionalizacion_y_apoyo_PYME.pdf (Página consultada el día 24 de septiembre de 2013).
- Diario Oficial de la Unión Europea. *REGLAMENTO (CE) NO 1905/2006 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 18 de diciembre de 2006 por el que se establece un Instrumento de Financiación de la Cooperación al Desarrollo*. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:378:0041:0071:ES:PDF> (Página consultada el día 25 de junio de 2013).

- Diario Oficial de la Unión Europea. *Versiones consolidadas del Tratado de la Unión Europea y del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea*. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:321E:0001:0331:es:pdf> (Página consultada el día 14 de junio de 2013).
- Dirección General de Comunicación Social. *México y la Unión Europea fortalecen su relación comercial*. http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/documents/more_info/20110628bol_seminario_clausura_es.pdf (Página consultada el día 24 de mayo de 2013).
- Europeaid. Informe de Evaluación Final Al-Invest III http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/documents/al-investiii_evaluacion_final_es.pdf (Página consultada el día 20 de septiembre de 2013)
- Folleto AL-INVEST IV 2009-2012 Apoyo a la internacionalización de las PYMES en de América Latina http://www.al-invest4.eu/attachments/Folleto_AL-INVEST_IV.pdf (Página consultada el día 24 de junio de 2013).
- Folleto Informativo *AL-INVEST No. 14*. Septiembre 2010 <http://www.al-invest4.com/attachments/14espanol.pdf> (Página consultada el día 13 de Julio de 2013).
- Folleto Informativo *AL-INVEST No. 16*. Noviembre 2010 <http://www.al-invest4.com/attachments/16espanol.pdf> (Página consultada el día 14 de Julio de 2013).
- Folleto Informativo *AL-INVEST No. 26*. Octubre 2011 <http://www.al-invest4.eu/attachments/26espanol.pdf> (Página consultada el día 8 de julio de 1013).
- Folleto Informativo *AL-INVEST No. 30*. Febrero 2012 <http://www.al-invest4.eu/attachments/30espanol.pdf> (Página consultada el 18 de julio de 2013).

- González Alvarado Tania, Sara González Fernández. *AL-INVEST en el marco de la cooperación europea: Una retrospectiva*. <http://www.revistarue.eu/RUE/082010.pdf> (Página consultada el 7 de julio de 2013).
- González Alvarado, Tania Elena, *Evaluación de los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en Al-Invest. Aspectos financieros*. http://scholar.google.es/citations?hl=es&user=CfH7JX8AAAAJ&view_op=list_works&cst art=20 (Página Consultada el día 22 de septiembre de 2013).
- González Alvarado, Tania Elena. *Líneas de acción para los Eurocentros en el marco de la cooperación para el desarrollo de Europa*. <http://www.revistarue.eu/RUE/112011.pdf> (Página consultada el día 24 de junio de 2013).
- <http://www.condusef.gob.mx/index.php/empresario-pyme-como-usuarios-de-servicios-financieros/543-ipor-que-es-tan-importante-el-empresario-pyme-como-usuario-de-servicios-financieros> (Página consultada el 12 de abril de 2013).
- http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_es.htm (Página consultada el 28 de enero de 2013)
- INEGI, Censos Económicos <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/> (página consultada el 12 de abril de 2013).
- Informe *AL-INVEST III 2004-2008 Resultados del Programa* http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/documents/al-investiii_informe_resultados_es.pdf (Página consultada el 22 de junio de 2013).
- Lecuona Valenzuela, Ramón. *El financiamiento a las PYMES en México: La experiencia reciente*. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/17/04ramonlecuona.pdf> (Página consultada el 16 de Abril de 2013).

- Milenio. *Urgente la ley de fomento a las artesanías* <http://www.milenio.com/cdb/doc/impreso/8997976> (Página consultada el día 9 de julio de 2013).
- Mogollón Bernal, Angie. *“El programa AL-INVEST de la Unión Europea para América Latina: Una estrategia para Colombia”* http://www.urosario.edu.co/urosario_files/a6/a6c08711-ef47-4553-b499-cd4547cfe9cb.pdf (Página consultada el día 14 de junio de 2013).
- Morales Nájjar, Isaías. *Las PYMES en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora* <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/06isaias.pdf> (Página consultada el 16 de Abril de 2013).
- OIT. *Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa* http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--americas/---ro-lima/---sro_santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf (Página consultada el día 24 de mayo de 2013).
- Ortega, Kryssia. “Programa Al-Invest de la Unión Europea ofrecerá financiamiento para las PYMES de Centroamérica”. http://www.elfinancierocr.com/pymes/Pymes-acceder-recursos-Union-Europea_0_350964909.html (Página consultada el 30 de septiembre de 2013).
- Palabras expresadas por Carlos Pérez, Director del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Comercio Exterior (IMECE) para <http://www.mexicanbusinessweb.mx>, 26 de octubre de 2012.
- Ramírez Carranza Carla, Enrique Ortega Martínez. *Las pequeñas y medianas empresas exportadoras mexicanas ante los mercados exteriores* http://www.revistasice.com/cachepdf/BICE_2936_1732_5471353BB8B28F3D29406226A2E3743B.pdf (Página consultada el día 24 de mayo de 2013).

- Ramírez Carranza, Claudia. *La internacionalización de las pymes mexicanas a través del programa de cooperación empresarial de la Unión Europea: AL-INVEST*. VIII Reunión de economía mundial. Universidad Complutense de Madrid <http://altea.daea.ua.es/ochorem/comunicaciones/MESA5COM/RamirezCarranza.pdf> (Página consultada el día 2 de julio de 2013).
- *Resultados AL-INVEST IV 2009-2012* <http://www.al-invest4camc.org/inicio/content/resultados-al-invest-iv-2009-2012>.
- Rouquayrol Guillemete, Leda y Santiago Herrera Villa. *2007 Guía sobre la cooperación Unión Europea-América Latina* http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/documents/guidecooperation_eu_la_es.pdf (Página consultada el día 20 de junio de 2013).
- Santa Rita, Ilse. *Falta divulgar programas para PYMES: NAFIN*, EL ECONOMISTA.MX <http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/06/15/falta-divulgar-programas-pymes-nafin> (Página consultada el 16 de Abril de 2013).
- Servi-Port. *Concentran 44 grandes empresas 50% de exportaciones mexicanas* <http://www.servi-port.com.mx/noticias.php?noticia=244>, (Página consultada el día 24 de mayo de 2013).
- Tania Elena González Alvarado. *Desarrollo endógeno articulado con la red de cooperación empresarial* <http://biblioteca.ucm.es/tesis/cee/ucm-t29089.pdf> (Página consultada el 5 de julio de 2013).
- Video testimonial que se encuentra en el apartado referente a la Coordinación sectorial de artículos de regalo, decoración y artesanías que está publicado en la página <http://www.al-invest4camc.org/inicio/content/eurocentro-leticia-llera-syrcar%C3%BAs-regina-reyes-y-arzolike-barro-urbano> (Página consultada el día 14 de Julio de 2013).
- www.fonart.gob.mx