

40421
2



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES
CAMPUS ARAGÓN**

**OPORTUNIDADES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
MEXICANAS EN EL MARCO DE LA COOPERACIÓN
ECONÓMICA CON LA UNIÓN EUROPEA DURANTE LA
ADMINISTRACIÓN FOXISTA**

T E S I S P R O F E S I O N A L

**Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

Presentan:

**ARELI ÁNGEL RODRÍGUEZ
JESÚS IVÁN FLORES CONTRERAS**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

SAN JUAN DE ARAGÓN, MÉX. 2003.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Más que una dedicatoria, es un agradecimiento a todas las personas que de alguna u otra forma colaboraron en la elaboración de este esfuerzo final.

En primer lugar a mis papás, a Luis Angel por respetar y apoyar todas mis decisiones aunque no siempre sean las correctas, a Bertha por ser la mano dura que me ha guiado durante todo este tiempo, considero que muchos logros se deben a ella, a los dos gracias porque esto es por ustedes, espero no fallar.

A mis mejores amigas y mis ejemplos en muchas ocasiones: Mari y Shaira, esperando que esto las motive para hacer y ser todavía mucho más.

A mis abuelos Chabelo y Mari, quienes son un gran ejemplo de esfuerzo, trabajo y humildad, sé que, igual que siempre que se pudo, se encuentran conmigo compartiendo este momento desde donde se estén. A Jesús y Alicia quienes más que mis abuelos son mis amigos y siempre están cuando tengo algo que decir.

Mis tíos, quienes también han sido gran apoyo y ejemplo desde que recuerdo, por eso y más, gracias Blanca, Rosa, Ana, Lulú, Claudia, Daniel, Pepe, Chuchó, Chayo, Ricardo, Ale y por supuesto Julieta desde donde te encuentres.

A todos los que con su amistad sincera y eterna forman parte de mi vida, gracias Raúl, Edgar, Daniel y David, mejores amigos no puedo tener; Adriana, Rocío, Jennifer y Abigail porque sé que siempre estarán a mi lado; al súper apoyo y amistad de Federico, Javier, Guillermo y Rodrigo, gracias a los cuatro por ser en muchas ocasiones mi conciencia.

Gracias también al Dr. Jesús Gómez por ser parte de lo que inspiró este trabajo dedicado en las Pequeñas y Medianas Empresas y por ayudarme a realizar otra de mis metas, espero no defraudar.

También quiero agradecer al Profesor Rodolfo quien, pese a todos los inconvenientes que se presentaron durante este tiempo, siguió al pie del cañón mostrando como siempre, su excepcional profesionalismo.

A Iván en especial muchas gracias por permitirme compartir una meta más, no fue fácil trabajar en equipo, pero lo logramos.

Gracias a la Universidad Nacional Autónoma de México, a la ENEP Aragón y a todos mis profesores por darme las herramientas necesarias para trabajar.

Gracias a Dios por darme la oportunidad de compartir este momento con todas las personas que se encuentran a mi lado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Con cariño, Aréli.

B

Agradecimientos:

Al Ser Omnisciente, por su infinito amor y mi guía inseparable por siempre.

A mi mamá:

Por haberme brindado la vida y haberme ayudado a vivir, así como por tu positiva influencia en mi formación y carácter.

A mi padre:

Por tu imagen ejemplar que me impulsó a conseguir esta meta desde mi infancia y por tu apoyo decidido que sostuvo mi preparación, y que es la mejor herencia posible.

A Belem:

Por estar a mi lado incondicionalmente y compartir mis triunfos y fracasos, alegrías y tristezas, además de incentivarme a proseguir y no claudicar en mis estudios.

A Dionesita:

Por ser el motivo de mi existir y de todos mis esfuerzos por salir adelante y darte lo mejor que pueda.

Al Lic. Rodolfo Villavicencio:

Por ser un gran maestro y amigo, que irradia sapiencia y conocimientos de manera profesional sin el que hubiera sido posible la consecución de este trabajo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Con cariño, Iván.

*"El único problema que tienen los empresarios mexicanos
es la Política Económica que el País sigue"*

Dr. Jesús Gómez Medina.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ÍNDICE

	Pág.
Introducción	1
Capítulo 1. El nuevo orden mundial: La Globalización Económica	5
1.1. Orígenes y antecedentes de la Globalización	6
1.2. Factores y tendencias de la Globalización en el Siglo XXI	10
1.2.1. La Internacionalización Económica	12
1.2.1.1. Apertura y Liberalización del Comercio Internacional	12
1.2.2. Transnacionalización de las Empresas	16
1.2.3. Mundialización de las Economías Nacionales	20
1.2.3.1. Regionalismos Mundiales	21
1.2.3.2. ¿Regionalismo vs Globalización?	23
1.2.4. Importancia de la Cooperación Internacional dentro de la Globalización	24
1.2.4.1. Concepto de la Cooperación Internacional	25
1.2.4.2. Tipología de la Cooperación Internacional	26
1.3. Reflexiones Finales	27
Capítulo 2. La Cooperación Económica entre México y la Unión Europea	30
2.1. La Unión Europea	31
2.1.1. Estructura de la Unión Europea	31
2.1.2. Importancia de la Unión Europea	34
2.2. La Política Económica Mexicana	37
2.2.1. Estrategia de Diversificación Comercial	44
2.2.2. El Sector PyME en México	48
2.2.2.1. Concepto de PyME	48
2.2.2.2. Importancia, Origen y Características del Sector PyME en la Economía Mexicana	49
2.2.2.3. Desafíos para el Desarrollo de las PyME's Mexicanas	51
2.3. Relación Bilateral México-Unión Europea	55
2.3.1. El TLCUEM y su Negociación	58
2.3.1.1. La Firma	58
2.3.1.2. La Negociación	59
2.3.1.3. Negociación en Materia de Cooperación	60
2.4. Reflexiones Finales	61

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Capítulo 3. Esquemas de Cooperación Empresarial entre México y la Unión Europea	64
3.1. Ventajas y problemática en la Cooperación México-UE	65
3.1.1. Dificultades y Problemática en la Cooperación	66
3.1.2. Ventajas de la Cooperación Económica con la UE	67
3.2. Tipología de los Acuerdos de Cooperación	69
3.2.1. Según la relación existente entre las empresas que colaboran	69
3.2.2. De acuerdo al sector que pertenecen	71
3.2.3. Según el ámbito o la actividad económica en el acuerdo	71
3.3. Establecimiento de foros empresariales de cooperación	79
3.3.1. Cooperación Económica México-Unión Europea	81
3.3.2. Programa de Encuentros Empresariales	82
3.3.2.1. AL-Invest/Eurocentros	83
3.3.2.1.1. AL-Invest en México	84
3.3.2.1.2. Resultados del Programa AL-Invest	84
3.3.2.2. Programa Ariel	85
3.3.2.3. AL-Partenariat	87
3.3.2.4. EI ECIP	89
3.3.2.5. ALURE	90
3.3.2.6. BRE	90
3.3.2.7. BC-NET	91
3.4. Reflexiones Finales	92
Conclusión	95
Anexos	104
Fuentes de Información	112

INTRODUCCIÓN

A lo largo de los últimos años, hemos sido testigos de una de las más grandes transformaciones en la economía internacional. Este cambio, en gran medida apoyado por el espectacular desarrollo de las tecnologías, ha desembocado en un nuevo orden mundial y ha provocado, en consecuencia, la necesidad en las empresas de crear nuevas estrategias y formas de competir en el mercado internacional.

De esta manera, los factores que comenzaron a gestarse hacia finales del siglo XX, mismos que han producido los cambios acaecidos en la presente centuria, podemos denominarlos como tendencias globalizadoras, entre las que destacan:

- La Globalización de los mercados, que impide que las empresas reaccionen aisladamente a los cambios en los gustos de los consumidores y a la nueva competencia de carácter mundial.
- La acrecentada liberalización y disminución de las barreras internacionales al comercio empalmada con la proliferación de acuerdos de libre comercio, aspecto que favorece el intercambio de mercancías a la vez que fomenta la competitividad, al tener las empresas que emplearse a fondo para conseguir unos productos de gran calidad y aun precio competitivo.
- La segmentación y la volatilidad de la demanda: los consumidores cada vez son más exigentes, las audiencias se reparten y todo ello hace que se produzca una clara segmentación del mercado.
- La incertidumbre económica y financiera, producida por aspectos políticos, bélicos, que merman la confianza de las inversiones; e incluso por acontecimientos aparentemente ajenos a las economías nacionales, como son movimientos sociales e incrementos abruptos en los precios del petróleo, en alguna región distante pero que ineludiblemente repercuten en todo el sistema financiero internacional.
- La generación imparable de nuevas tecnologías de información, en su acelerado paso a la sofisticación.
- La importancia cada vez mayor de factores "no precio", en la competitividad de las empresas, como son, distribución, marca y la calidad en el producto, así como el servicio.

En este sentido, cabe plantear la cuestión sobre, ¿qué es lo que ha originado esta vorágine de factores cambiantes?, y entre otras cosas tenemos:

- La desintegración vertical del proceso productivo, ya que las empresas, en su propósito de alcanzar una mayor eficiencia y una reducción en sus costes de producción, consiguen definir las actividades que realmente proporcionan valor al producto, centrándose en ellas y es de esta forma como resulta la necesidad de la cooperación con otras empresas, como alternativa estratégica para llevar a cabo el resto de aspectos en los que la empresa es menos eficiente o le implica mayores costos.
- Como consecuencia de lo anterior, es la especialización de las empresas, provocada sobre todo por el cambio de los gustos de la demanda y la existencia de un mercado cada vez más competido y exigente en calidad y precio; lo cual viene a exigir la definición de las necesidades en clientes concretos, localizar la vía de acceso a los mismos y finalmente tener capacidad para ofrecer soluciones.
- La nueva definición de las relaciones existentes con el resto de los agentes económicos e instituciones, viene a plantear un nuevo enfoque empresarial que comienza por reconocer que tanto proveedores, como clientes, así como la competencia, pueden ser integrados al proceso productivo y/o comercial de la empresa, al ser considerados también como colaboradores, y vistos como elementos, herramientas o palancas potenciales, que pueden ser vistos en un momento dado con utilidad para el mejor desempeño de la empresa.
- El desarrollo de las actividades de innovación, incorporando, en la medida de lo posible, las nuevas tecnologías en las empresas para poder hacer frente a la fuerte competitividad.

En este contexto, la cooperación surge entre las empresas como un medio para poder sobrevivir, permanecer, competir y salir airoso en el mercado global, aminorando las desventajas de operar aisladamente y los riesgos que implican la competencia tanto nacional como foránea, así como también para controlar los costes que surgen de la coordinación de todas las actividades, una vez descentralizadas.

Las tecnologías de la información en el ámbito empresarial juegan un rol preponderante al utilizarlas como un instrumento de apoyo a la creación y mantenimiento de los acuerdos de cooperación, ya sea en la búsqueda de representantes, agentes, socios, clientes, distribuidores, etc., en otros países como en el hecho de ser un elemento facilitador de la comunicación y seguimiento Inter-empresas, permitiendo hacer más eficientes a las empresas, al contar con la posibilidad de comunicarse a través de un ordenador conectado en la internet o en una intranet, y enviar cualquier tipo de información en tiempo real a prácticamente cualquier lugar del mundo.

Así pues, la enorme incertidumbre de la economía en los últimos años, unida a la incesante evolución de las tecnologías, hacen que la cooperación entre las distintas empresas se presente como una alternativa real en la que el factor riesgo decrece, y las empresas pueden externalizar parte de sus actividades con seguridad ganando en flexibilidad y eficiencia.

En general, los acuerdos de cooperación tienden a presentarse en actividades con ciclos productivos largos que pueden dividirse en varias fases y/o en aquellas que son intensivas en información y conocimiento. Con ellos se pretende dar una mayor flexibilidad a las empresas en el nuevo contexto competitivo mundial.

Sin embargo, aunque este tipo de acuerdos suele predominar en el entorno de las grandes empresas, en la actualidad son muchos los que involucran a las pequeñas y medianas empresas (PyMe's) principalmente a través de dos vías:

- A través de acuerdos con grandes empresas con las que se ponen de acuerdo para externalizar parte de las actividades que hasta el momento se hacían dentro de la empresa.
- Por medio de colaboraciones con otras PyMe's para que, aunando esfuerzos, puedan competir a nivel tanto nacional como internacional.

Ejemplo de esto, se refleja en la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación signado entre la Unión Europea y México, también llamado coloquialmente, Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE), el cual contiene todo un Título abocado al tema de la

Cooperación y más específicamente el Artículo 17 que hace mención a la cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas, siendo una aspecto potencializador para los negocios internacionales inter firma de micro, pequeño o mediano clasificación, de las dos Estados integrantes del Acuerdo.

De esta manera, el consabido TLCUE, plantea una herramienta inédita de un gran potencial de oportunidades para fomentar y coadyuvar en la cooperación económica entre las PyMe's mexicanas y sus pares europeas, de 25 países miembros.

En México las PyMe's integran un sector decisivo dentro del crecimiento económico, además de ser el principal motor que mantiene la creación de empleo en México, por lo que pueden ser consideradas como la base de la economía nacional, por su gran importancia, podemos decir que son las células vitales del sistema económico del país; por ello consideramos que la implementación de mecanismos de cooperación empresarial con la Unión Europea, dada la facilidad de adaptación que caracteriza a las PyMe's mexicanas, incrementará su potencial de crecimiento y capacidad productiva, generando así mayores beneficios y utilidades y consecuentemente un mayor poder adquisitivo dentro de este sector, lo cual podrá contribuir al mejoramiento en el desarrollo y crecimiento económicos del país.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Capítulo 1

“EL NUEVO ORDEN MUNDIAL: LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA”

En nuestros días el mundo vive un complejo sistema económico donde resulta imposible omitir el tema de la globalización, la cual, puede ser entendida como el proceso económico resultado de la evolución conjunta de la internacionalización de mercancías, servicios y capitales, transnacionalización de las empresas, y mundialización de las economías nacionales. Estas tendencias económicas que comenzaron a mostrar sus primeras pinceladas en la época de la posguerra, vinieron a remarcar, ya dentro del consabido fenómeno de la globalización, hasta la década de los noventas.

La globalización tiene una connotación con el denominado “Nuevo Orden Mundial”, término que fue pronunciado por George Bush en 1991, al hacer alusión al nuevo contexto internacional caracterizado por una serie de lineamientos y criterios políticos y económicos orquestados por las organizaciones mundiales así como por organismos financieros y de comercio internacionales, que vinieron a redefinir tanto las relaciones internacionales como la nueva correspondencia del Estado-Nación y la realidad de su entorno, sin embargo, cabe destacar, que este “orden internacional”, es también característico de fuertes asimetrías y contradicciones acentuadas, en donde se plantea el dilema de integrarse a este “nuevo orden mundial”, a través de la incorporación a las tendencias globalizadoras, que exigen una alta capacidad de adaptación y competitividad por parte de los actores; o quedar al margen de la globalización y por ende excluido de las oportunidades que implica este proceso de escala mundial.

En este sentido, partimos del análisis del globalismo, que intenta explicar el proceso y fenómeno de la globalización, porque tanto por su magnitud como por su carácter sistémico, están contribuyendo a la comprensión del actual escenario mundial¹, tan es así, que la mayoría de los tópicos y los problemas contemporáneos que se suscitan tanto al interior de los Estados, como en sus relaciones con los demás miembros de la comunidad internacional, vienen a encontrar una vertiente en el fenómeno de la globalización, al cual, si bien es cierto que se asemeja más estrechamente con la extensión de un proceso económico y financiero, también es cierto que sus dimensiones se entrelazan con las dinámicas propias de lo

¹ Ojeda, Olga. *La Cooperación Ambiental Internacional en Valero, Ricardo. Globalidad: una mirada alternativa.* Celag. p. 99.

social, lo cultural y lo político, sin embargo, baste hacer sólo esta aclaración, ya que para efectos de nuestro tema central, ahondaremos más en la globalización desde su perspectiva económica.

A grosso modo y de acuerdo con Aldo Ferrer², la globalización económica la encontramos básicamente en cuatro factores económicos internacionales, como son: el comercio internacional, las corporaciones transnacionales, las corrientes financieras y los esquemas regulatorios, estos a su vez, están interrelacionados manteniendo vínculos recíprocos entre sí, y apoyándose además del factor tecnológico, de las comunicaciones y los transportes.

La globalización ofrece tanto oportunidades como retos sin precedentes para los países en desarrollo, aunque se tiene contemplado que estos países contribuirán "aproximadamente un tercio del crecimiento previsto del comercio mundial para el 2004"³.

El objeto de este capítulo es el de plantear como parteaguas para nuestra investigación de tesis, el conocimiento del fenómeno de la globalización, su naturaleza, los principales rasgos que lo caracterizan, y asimismo, las principales tendencias que se avizoran como elementos inherentes a este proceso, dentro del cual se forja el entorno globalizador de nuestros días, para finalmente lograr comprender la importancia en la cooperación de México con otros Estados.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.1. ORIGENES Y ANTECEDENTES DE LA GLOBALIZACIÓN.

La globalización desde el punto de vista como proceso, no es sino la consecuencia de la expansión del sistema de producción capitalista, proceso que desde la caída del bloque socialista, está expandiendo sus operaciones con distintos matices prácticamente en todo el orbe.

La globalización que se produce a partir del siglo XVI, trata de un proceso inconcluso que debe de entenderse en relación con un perpetuo acomodo de las identidades locales y que debe comprenderse considerando los cambios en algunas de las ideas como la "nación", "soberanía", "etnicidad", etc.⁴

² Ferrer, Aldo. *Hechos y Ficciones de la Globalidad* en Valero, Ricardo. *Globalidad: una mirada alternativa*. Celag, pp. 15-18.

³ Barreto, Heiber. *Las Microempresas: tipos, modelos y orientaciones para la consultoría*. Ed. Tecnoparque, México, mayo, 1998. p.5.

⁴ Roudometof, Victor. "Globalization Analysis and Theory of the Civilizing Process" en Zabludovski, Gina. *El Término Globalización: algunos significados conceptuales y políticos. Relaciones Internacionales*, No. 71. México, Jul/sept. 1996. p. 17.

Las nuevas políticas liberales contemplan la estructuración de una política económica de los Estados basada básicamente en los siguientes lineamientos:

- Reducción del Gasto público y subsidios.
- Aumento de impuestos.
- Saneamiento y equilibrio de las Finanzas Publicas.
- Control monetario de la inflación.
- Desregulación de la economía.
- Apertura al exterior.
- Adelgazamiento y reducción del Estado (venta de paraestatales).

Desde entonces, los términos que predominan en la economía mundial son los neoliberales, que en un principio se le denominó la contrarrevolución o contrarreforma keynesiana, o contrarrevolución monetarista, cuyo principal representante, Milton Friedman,⁵ con la influencia de Adam Smith y David Ricardo, desarrolló un programa ideológico-político basado en el liberalismo económico clásico del *laissez-faire*, *laissez-passer*. Friedman propone que la autoridad política pierda control sobre la actividad económica, para que la fuerza económica sirva de contrapeso al poder político, asimismo, plantea que al dejar la economía a las libres fuerzas del mercado, se estimula la capacidad innovadora y el espíritu competitivo que lleva al desarrollo; acusa al Estado interventor, de leviatán, y de ser el principal responsable de la crisis capitalista. En el neoliberalismo, el Estado debe de abstenerse de intervenir en la economía, dejando la gestión a la "mano invisible" para que determine el rumbo de la economía.

El modelo neoliberal propugna por la libertad del comercio internacional, aludido como medio que tiene un país para promover el bienestar de sus ciudadanos, asimismo, plantea la libertad del mercado para que la capacidad innovadora y competitiva del capital privado genere desarrollo económico.

⁵ Friedman, Milton se basó en el ideario liberal de los clásicos del siglo XVIII (Adam Smith y David Ricardo) en donde la política del Estado consistía en abstenerse de intervenir en el libre juego de las fuerzas económicas, el Estado no ha de intervenir en las relaciones económicas que existen entre los individuos, clases o naciones. Las ideas que influyeron en su pensamiento tuvieron sus raíces y razón de ser en el empirismo de los enciclopedistas franceses y en la filosofía de la ilustración. Sin embargo, más recientemente en la década de los setentas, época en la que acontecieron y continuaron diversos cambios económicos y financieros, el pensamiento neoliberal, surgió como respuesta a la crisis que estaba sufriendo el paradigma keynesiano, y su principal objetivo era de mantener una estabilidad generalizada de precios, mediante una férrea disciplina económica y fiscal, engendrando como una nueva alternativa ante los cambios que estaban redefiniendo el orden internacional.

El modelo neoliberal que se venía implementando en los países de influencia capitalista, se topó con una limitante en aras de su expansión global, ya que el orden bipolar que prevalecía, estaba caracterizado por la división del mundo en dos grandes centros antagónicos de poder e influencia, por un lado los países capitalistas bajo la égida de los Estados Unidos (E.U.) y con el apoyo de los países de Europa Occidental y Japón; por otro lado, la Unión de las Repúblicas Socialistas (URSS) que extendía su influencia en Europa Oriental, países asiáticos y en Cuba.

Ambos centros de poder (E.U. y la URSS) se enfrentaron desde el término de la Segunda Guerra Mundial en un conflicto ideológico-político conocido como La Guerra Fria, conflicto bipolar que estuvo caracterizado por confrontaciones bélicas en las que ambas potencias se enfrentaban de manera indirecta con la pretensión de extender o conservar su poder de influencia hacia otros países o regiones. Ambos centros de poder se enfrentaban mediando con países satélites y apoyando movimientos de sublevación en contra de gobiernos simpatizantes con gobiernos o ideologías afines al opositor, se trató de un conflicto entre el capitalismo versus comunismo.

El orden bipolar, que caracterizó a la Guerra fría, estaba regido por el equilibrio del terror, en el cual las dos potencias predominantes se hicieron en una carrera armamentista de escala nuclear muy delicada para mantener la estabilidad mundial, (ambos países adquirieron la capacidad nuclear para destruir varias veces el planeta); otro rasgo característico de esta época era y del equilibrio de suma cero, donde la ganancia de un bloque, representaba la pérdida para el otro bloque, dándose una tremenda rivalidad que llegó a desbordarse hasta la conquista del espacio.

En este contexto de Guerra fría, el neoliberalismo incipiente, encontró como limitante a su expansión global, la ideología del socialismo, expresado en el comunismo soviético, que se implementó como forma de gobierno a partir del nacimiento de la URSS en 1917 y que más tarde comenzó a expandirse por varios países colindantes con la URSS.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

En resumen, la pérdida de legitimidad política producida por la dictadura comunista y la dificultad económica para mantener en gran parte el gasto en armamento, ocasionaron el comienzo de la debacle de la URSS entre la década de los setentas y ochentas.

Otro factor determinante en el término de la Guerra fría, lo representó la caída del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989, ya que este, se había erigido como la barrera que representaba la división del mundo en dos grandes bloques, y el derrumbe del muro significó la desaparición del principal icono de la bifurcación política del mundo. Con la desaparición de la URSS como principal contrapeso al capitalismo de occidente, el neoliberalismo tuvo su momento histórico para expandirse en el plano internacional.

Estos acontecimientos marcaron el principio del fin de la Unión Soviética como uno de los principales centros de poder e influencia en la era bipolar, ya que el modelo socialista no pudo sostener los cuantiosos gastos que demandaba la carrera nuclear y espacial.

En resumen, los movimientos sociales ocurridos en países de la periferia comunista, el derrumbe del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989 y la crisis económica de la URSS, conllevaron a la disolución de la Unión Soviética en diciembre de 1991, lo cual condujo también a la finalización de la Guerra Fría, ya que uno de sus dos protagonistas se había colapsado.

El término de la Guerra fría, significó asimismo el fin del orden bipolar en el mundo y ello trajo como consecuencia un nuevo viraje en los temas centrales internacionales en la década de los noventas, ya que los asuntos y temas económicos desplazaron en relevancia a los aspectos militares y de seguridad internacional.

A partir de entonces, el anterior orden bipolar dio paso a un nuevo orden mundial multipolar en lo económico y unipolar en el plano militar. En este nuevo orden internacional se comienzan a escenificar los actores centrales de la globalización que en nuestros días ostentan el poder de la Tríada, conformada por los Estados Unidos como centro de poder en América, Alemania con la batuta en Europa occidental y Japón como pivote en el sudeste asiático.

Finalmente, podemos decir que la globalización neoliberal que conocemos en nuestros días nace en la posguerra fría, ya que si bien las grandes corporaciones ya estaban deviniendo en empresas transnacionales desde el término de la segunda guerra mundial y los capitales financieros ya circulaban por distintas partes del mundo, no es sino a partir del fin de la guerra fría cuando las alianzas internacionales en el plano de seguridad geopolítica, dan paso a una nueva ola de acuerdos y tratados económicos y de integración comercial a través de una cooperación internacional más expedita y con mayor margen de maniobra para los Estados-Nación.

1.2. FACTORES Y TENDENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL SIGLO XXI.

El término de la globalización es hoy en día uno de los vocablos más utilizados en distintas áreas del conocimiento, debido a que se utiliza tanto en el campo de las Ciencias Sociales como en el de las Relaciones Internacionales y la Economía, tan es así, que algunos autores han llegado a relacionar a la globalización como el concepto que se auto proclama como la nueva utopía del siglo XXI, que busca encauzar los ideales de las mayorías a nivel mundial como la única alternativa para el desarrollo de los países⁶, es irrefutable que la globalización viene a ser el término contemporáneo con que se alude a la situación actual de la sociedad mundial y describe la realidad mundial del presente siglo y milenio incipientes.

Existen distintas vertientes en torno al significado que define la globalización, sin embargo, para efectos de nuestra investigación, y con un enfoque internacionalista, podemos hacer referencia de la globalización ya sea como fenómeno de las relaciones internacionales o como construcción académica.

Al referirnos a la globalización como fenómeno mundial, la globalización es el proceso de origen económico en el que convergen la internacionalización de la economía, la transnacionalización de los actores privados, y la mundialización de las economías nacionales, este proceso de globalización hace alusión al proceso económico caracterizado por la creciente interdependencia y cooperación internacional, la apertura comercial internacional, la conformación de bloques económicos o integración regional, así como la desregulación de los mercados financieros, estas tendencias aunadas al factor tecnológico, la revolución de la información y las comunicaciones y transportes, se encuentran en concatenación y vienen a configurar el

⁶ Mendoza Limón, Dalia. *El Concepto de la Globalización, su significado connotativo-simbólico y la nueva utopía. Relaciones Internacionales*. No. 71. México, Jul/Sept. 1996. pp. 19-20.

entramado y complejo fenómeno de globalización en el cual se entrelazan causas y efectos que dan forma y origen a un proceso de escala mundial que aún no se ha consolidado.

Por otra parte, la globalización como construcción académica, se refiere al paradigma del globalismo, el cual se construye día con día por las diversas aportaciones de académicos y estudiosos, con el propósito de dar respuestas o al menos explicar muchos de los acontecimientos contemporáneos que ocurren en un determinado contexto mundial, pero que pueden producir un resultado distinto o reacción en otro. En torno al concepto de globalismo se centran los debates y las tesis más acabadas relacionadas con la naturaleza, orígenes y desarrollo de la globalización, aunque este paradigma todavía dista de estructurar una teoría que de manera convincente pueda responder a los acontecimientos y tendencias del nuevo orden mundial del siglo XXI, en este orden de ideas, el globalismo intenta explicar el actual entorno mundial en el que se gestan las relaciones económicas internacionales⁷

Atendiendo a los rasgos característicos que acontecen en nuestros días, podemos identificar los siguientes factores de escala mundial, que han propiciado a su vez las tendencias que dan origen al proceso de globalización:

El proceso de la globalización se suscita básicamente en el ámbito de la economía mundial, en este proceso confluyen tendencias como la liberalización y apertura de los mercados económicos internacionales (internacionalización); el traspaso de las fronteras nacionales por las empresas y capitales privados (transnacionalización); la integración de las economías nacionales (mundialización); y la creciente cooperación internacional, en la que los países son conscientes de la necesidad de labor conjunta para enfrentar los desafíos que impone la globalización, así como para solucionar los problemas que escapan del ámbito nacional. Estas cuatro tendencias se vinculan entre sí, dando origen al proceso de global hasta hoy inconcluso.

Si bien las tendencias económicas nos sirven como parámetros para mirar el rumbo en que se esta definiendo la globalización, existen también factores que han impulsado estas tendencias del siglo XXI.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

⁷ Becerra Gelóver, Alejandro. *La Globalización en el final del siglo XX*. México, 2000. p. 5.

1.2.1. La Internacionalización Económica.

El término de internacionalización se refiere a la intensificación de los diversos nexos y relaciones que se han dado de manera conjunta entre los Estados-Nación, estos nexos no se circunscriben solamente al ámbito económico, sino que son producto de cualquier tipo de vínculo o relación que mantienen las naciones entre sí, ya sean aspectos políticos, culturales, sociales, religiosos, económicos, etc.

Podemos partir del inicio de la internacionalización desde el surgimiento del Estado-Nación (1776), y que en su proceso de evolución y consolidación como estructura social, territorial, cultural y de gobierno, a partir de entonces se establecieron relaciones entre los sujetos internacionales. Las relaciones entre los Estados-Nación, al comenzar a traducirse en el intercambio de mercancías o comercio, flujo de capitales o préstamos, y traslado de factores de producción de una Nación a otra, dan origen a la internacionalización con tintes económicos.

En este sentido, la internacionalización económica se refiere al *proceso de apertura de las economías nacionales*, en donde se involucran los elementos que componen la economía de las naciones como son: moneda, mercado interno, fronteras y un marco normativo en materia laboral, social y económica.⁸

1.2.1.1. Apertura y Liberalización del Comercio Internacional.

El comercio internacional representa el intercambio de tangibles e intangibles entre agentes económicos de distintas partes del mundo. Desde 1945 hasta hoy, el comercio mundial ha presentado un incremento mayor que la producción mundial, prácticamente en todos los países. La tendencia hacia la liberalización o apertura del comercio se sustenta básicamente en los postulados clásicos de los liberales Adam Smith y David Ricardo, y responde primeramente a la idea de que la especialización y el intercambio internacional, (al igual que entre personas o empresas) aumenta la eficiencia y permite obtener ganancias que aumentan el bienestar general. Esta tendencia global, implica la unificación de mercados en una

⁸ Guillén Romo, Héctor. *Globalización financiera y riesgo sistémico. Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, Noviembre 1997, p. 870.*

dimensión planetaria, a través de la abolición de las barreras nacionales y regionales, dando lugar a la competencia por los mercados en donde inevitablemente algunos ganarán más que otros.⁹

La creación del GATT (Acuerdo General de Liberalización de aranceles) en la ronda de negociación de Ginebra de 1947 y su entrada en vigor en 1948, vino a constituir el organismo internacional que dio origen al marco normativo que rige las reglas del comercio mundial; y asimismo constituyó el foro multilateral que procura dirimir las controversias internacionales originadas a raíz de los intercambios comerciales, el GATT pretende aglutinar al mayor número de países posible para homologar las políticas del comercio internacional entre sus miembros.

Para el cumplimiento de su gestión en el comercio internacional, el GATT se ha apoyado en la celebración de acuerdos específicos por sectores o temas, estipulados bajo los principios básicos de reciprocidad, el otorgamiento de ventajas mutuas, la disminución sustancial de aranceles, la eliminación de diversas barreras no arancelarias, y la erradicación de tratos discriminatorios en el comercio internacional.

La principal contribución del GATT en la economía internacional, ha sido su contribución en la tendencia hacia la supresión generalizada de barreras arancelarias al libre cambio de productos, esto es, la liberalización comercial; por otro lado, ha sido importante su papel para la homologación internacional de políticas en el comercio internacional, lo cual ha llevado a una reducción en los aranceles promedio de productos manufacturados de 40% en 1947 a cerca del 5% a principios de los noventa, reducción posible gracias a las Rondas de Negociación cuyo tema central fue el de aranceles.

Las dos primeras décadas de operación del GATT (50's-70's), fueron las más dinámicas en cuanto a la liberalización y crecimiento del comercio internacional, sin embargo, en las tres últimas décadas se han producido una serie de vicisitudes y circunstancias adversas (crisis económicas, escasez de recursos, prácticas neoproteccionistas y creación de regionalismos cerrados¹⁰) para la apertura multilateral que pregona el GATT.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁹ Trápaga Delfín, Yolanda. *La Nueva Ronda de Negociaciones de la Organización Mundial de Comercio*. p. 988

¹⁰ Los regionalismos cerrados son aquellos bloques económicos conformados por países con la finalidad de restringir el comercio y las relaciones económicas hacia terceros Estados que no pertenezcan o no sean miembros del bloque económico.

En esta tesitura, en la celebración de la Ronda Uruguay que comenzó en 1986, el GATT comienza una profunda redefinición estructural de fondo, para efectos de ajustarse a la nueva dinámica de la economía mundial, en donde venían presentándose desde los setentas, condiciones y prácticas que coartan el libre comercio, como son: la proliferación de medidas proteccionistas en los países desarrollados o neoproteccionismo, crisis financieras y desequilibrios cambiarios, déficit comercial norteamericano y la nueva ola creciente hacia integración de regionalismos cerrados que amenazaban la existencia del GATT toda vez que los países comenzaron a conformar bloques regionales como la mejor alternativa a la liberalización comercial, que, la integración multilateral que promovía el GATT. Sin embargo, luego de ocho años de negociaciones en la Ronda Uruguay, nace en 1994, la OMC (Organización Mundial del Comercio), para sustituir a partir del 1° de enero de 1995 al GATT. La OMC, máximo representante del multilateralismo clásico, con sede en Ginebra, esta conformada actualmente por 143 países.

Paralelamente a la gestión y funcionamiento del GATT, con la recuperación económica de Europa Occidental y bajo el auspicio del artículo XXIV que permitía la creación de uniones aduaneras y zonas de libres comercio, se crea en 1957 con el Tratado de Roma la Comunidad Económica Europea, lo cual marcó una oleada de nuevos regionalismos subsecuentes en la década de los sesentas, como por ejemplo: La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI, 1960), el Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960), la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, 1960), la Unión Económica y Aduanera de África Central (UEAAC, 1964), la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA, 1967), la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA, 1967) y el Pacto Andino (PA, 1969). A la postre, en el marco del estancamiento de la Ronda Uruguay del GATT y finalizando la Guerra Fría, surgió la segunda ola de regionalismos, en donde su evolución produjo que las regiones despuntaran más allá de agrupaciones de Estados, conformándose más bien como mercados ampliados, donde adquirieron personalidad propia al grado de mostrarse como nuevos actores en las relaciones económicas internacionales. En este contexto de apertura y liberalización de carácter regional, la Unión Europea constituye la región más avanzada en todos los sentidos, erigiéndose como el modelo a seguir.¹¹

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

¹¹ Rosas González, María Cristina. *Regionalismo vs. Globalización: ¿es posible un multilateralismo por bloques? Relaciones Internacionales*. No. 71, ene-abr 1997, pp. 47-48.

Las nuevas reglas emergentes de la Ronda de Uruguay y del GATT en aplicación con la actual OMC, vienen a introducir criterios que van más allá del mero ámbito del comercio de mercancías, ya que comprende una normatividad respecto a la propiedad intelectual y de patentes, el comercio de los servicios, así como el tratamiento de la inversión extranjera directa.

Paralelamente a la liberalización del comercio internacional promovida por organismos internacionales como el GATT hoy OMC, algunos países de manera autónoma, han optado por convenir tratados de libre comercio y de alcance parcial, mismos que son permitidos bajo la misma base jurídica del GATT/OMC, para efectos de disminuir o eliminar sus respectivas barreras arancelarias en varios de sus productos y con distintas periodicidades. La liberalización bilateral o regional de carácter abierto, al igual que la liberalización multilateral que pregonoó el GATT y que hoy gestiona la OMC, ha contribuido sustancialmente a la eliminación gradual de las barreras al libre comercio.

La liberalización comercial tanto de tipo bilateral, como regional o multilateral, han permitido que la actividad del comercio mundial, crezca más rápido que la riqueza, tan sólo en los años 90's el comercio internacional promedio una tasa de 8.5 por ciento por año, esto es más del doble de la producción mundial ya que ésta se ubicó en promedio del 3 por ciento anual. En este sentido, cabe destacar al comercio de servicios, como importante impulsor de este diferencial.¹²

Cabe la apreciación de que la liberalización comercial se ha dado gracias a la desregulación que los Estados han venido realizando en sus economías, y es también distintivo, que han jugado un papel importante las reducciones e innovaciones en el campo del transporte de carga mundial, ya que de no ser por el desarrollo de este sector, el comercio internacional se daría más difícilmente que en la actualidad.

La tendencia a la liberalización comercial se ha dado de distintas formas en distintas regiones, y no ha sido fácil debido ya que por un lado se enfrentan las reticencias de la soberanía nacional y por otro lado, han habido dificultades por el regreso de las viejas prácticas proteccionistas, que ahora revestidas de barreras no arancelarias, los países desarrollados imponen trabas a las importaciones provenientes generalmente de países no desarrollados, haciendo de la liberalización del comercio un juego sucio en el

¹² Iglesias, Enrique V. *Globalización e integración regional* en Valero, Ricardo. *Globalidad: Una mirada alternativa*. Celag, p.46.

cual pretenden obtener la mayor ventaja los países desarrollados quienes manejan discrecionalmente sus vínculos comerciales al promover la liberalización generalizada del comercio internacional, pero al ver amenazada su industria o sectores económicos imponen barreras a las importaciones.

Finalmente, la tendencia de apertura y liberalización tanto de tipo bilateral, regional o multilateral, obedece a la idea de que la especialización y el intercambio internacional aumenta la eficiencia y permite la obtención de ganancias en aumento al bienestar general de los países, sin embargo, observamos que las ganancias han sido inequitativas y los beneficios asimétricos ya que no significa que todos ganen.¹³ Resulta incongruente que los países que propugnaron por un sistema de libre comercio, se estén volcando actualmente en prácticas proteccionistas restrictivas a la importaciones (más nunca a sus exportaciones), siendo incongruentes con los propósitos del multilateralismo y virando por regionalismos cerrados que se crean como auténticas murallas al comercio proveniente de fuera o de los no-socios o no-miembros del bloque, fijando topes de volumen y utilizando medidas de diversa normatividad como las ecológicas, sanitarias y fitosanitarias que la mayoría de veces son meros pretextos que restringen el acceso de productos que generalmente son provenientes de los países no desarrollados, con el objeto de proteger a sus productores o industrias locales.

1.2.2. Transnacionalización de las Empresas.

La transnacionalización de las empresas surge en el momento en el que estas abastecen completamente su mercado natural y al no encontrar nuevos mercados al interior de las fronteras hacia donde realizar sus productos, las grandes empresas comienzan a trascender las fronteras de su origen nacional, y comienzan a buscar nuevos y más rentables mercados a donde expandirse, ubicándose principalmente en países no desarrollados, en donde encuentran muchos beneficios, como son: menores costos de producción, con mano de obra barata existente en abundancia, técnicos calificados con sueldos inferiores a los de sus países de origen, mercado de consumo potencial, bajos impuestos, insumos o bienes intermedios con bajos precios, etc.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

¹³ Tugores Ques, Juan. *Economía Internacional e Integración Económica*. p. 5

El fenómeno de transnacionalización como se concibe hoy en día, se debe al aumento mundial de las corrientes de inversiones extranjeras directas y se inicia a partir del término de la Segunda Guerra Mundial, cuando las grandes corporaciones americanas comienzan a trasladar sus filiales a los Estados de Europa occidental sin mayor restricción, debido a la situación precaria que vivían en ese entonces, a la postre muchas de las filiales norteamericanas se fusionaron y absorbieron empresas europeas logrando hacerse algunas incluso más fuertes que su propia matriz, y por otro lado, las empresas europeas que rivalizaron con las filiales estadounidenses se hicieron también más competitivas y se vieron influenciadas por sus semejantes estadounidenses e iniciaron también una búsqueda por nuevos mercados y además se vieron impulsadas por los procesos incipientes del regionalismo económico europeo.

Por su parte, Japón no se abrió totalmente a la inversión de las empresas norteamericanas, sino que más bien prefirió la adquisición de tecnología e industria estadounidense, la cual asimiló para su producción interna y más tarde la mejoró para comenzar su expansión comercial a través de sus compañías que cuentan con una tecnología de punta y con una industria desarrollada. Esta estrategia económica mundial le ha significado a Japón erigirse como uno de los tres centros de poder. La estrategia económica le funcionó más que su estrategia militar anterior.

El crecimiento y expansión de las ET (empresas transnacionales) americanas se dio sin grandes limitaciones ni dificultades por parte de los países destino, salvo en casos como Japón y países socialistas. En términos generales, podemos aducir, que la política internacional que ha predominado desde la posguerra ha sido benevolente y liberal con respecto a las entradas de capital,¹⁴ bajo la noción de que la inversión extranjera genera el empleo, incentiva el ahorro, aporta divisas y promueve la creación de cadenas productivas y la transferencia de tecnologías sofisticadas.

En este contexto, la transnacionalización económica se ha originado por el crecimiento desembocado de las grandes empresas a partir de la segunda guerra mundial, quienes aprovecharon la coyuntura precaria de la economía internacional que se presentó en la posguerra, para traspasar fronteras de origen nacional hacia nuevos mercados extranjeros. La búsqueda del beneficio, la hegemonía sobre

¹⁴ Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez. *Las Empresas Transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. Ed. FCE. México, p. 26.

determinadas áreas; la capacidad innovadora y el control de los recursos y de los mercados han favorecido el crecimiento de grandes empresas en los países industrializados que se vuelven transnacionales.¹⁵

Las ET han sabido aprovechar para su crecimiento y desarrollo, los procesos de apertura e integración económicos que se están gestando, y por otro lado, han presionado para la profundización de la liberalización de los mercados internacionales ante sus gobiernos, quienes a través de organismos internacionales, foros económicos mundiales y tratados de comercio, promueven la extensión de los procesos de apertura de las economías nacionales.

Otro importante factor que ha originado la tendencia de la transnacionalización de grandes compañías, se debe a la concienzuda implementación de esquemas de negocios internacionales en los cuales las empresas buscan un posicionamiento estratégico hacia nuevos mercados, estos son básicamente:

- **Coinversiones:** Cuando hay participación de un inversionista extranjero de manera conjunta con socios nacionales en un proyecto o plan de inversión.
- **Alianza Estratégica:** Se da cuando dos o más empresarios e inversionistas se asocian para lograr mayor presencia en el mercado.
- **Fusión:** Es un esquema de inversión en el que dos o más empresas se unen para formar una sola.
- **Absorción:** Se refiere a la compra o adquisición de una empresa por otra, la empresa absorbida desaparece, incorporándose a los activos de la que compra.

En tiempos de ausencia de otra conflagración mundial, en el que las empresas trascienden las fronteras del Estado y conforman verdaderos emporios, la guerra militar ha dado paso a una guerra comercial entre las grandes compañías transnacionales, quienes comienzan a definir el nuevo rumbo de la economía internacional, abogando por una economía de tipo mundial en donde hayan desaparecido las fronteras nacionales que coartan la expansión de los mercados.

¹⁵idem.

La situación de competencia por los mercados desata una formidable rivalidad entre las grandes corporaciones internacionales, quienes al estilo bélico, comienzan a conformar alianzas estratégicas de distinta índole, incluso entre empresas que anteriormente fueron sus rivales. Luego entonces el poderío de las transnacionales comienza a crecer y llega incluso a rebasar la producción de países pequeños.

Aunque la saturación del mercado local no es la única causa por la que las empresas se internacionalizan, existen otros motivos que impulsan a las empresas a incursionar en el mercado internacional, como son:

- Seguir creciendo en su sector, dado que el mercado interno se ha quedado pequeño.
- Aprovechar la capacidad ociosa de fabricación.
- Exportar porque el mercado externo es el mercado natural por escasez de productos.
- Diversificar el riesgo de operar en un solo mercado.
- Ganar prestigio en el mercado interno.
- Compensar una crisis en el mercado interno.
- Acceder a un mercado más grande (mayor volumen) y así poder competir en un sector donde otras firmas obtienen economías de escala a nivel mundial.
- Ganar competitividad al luchar con competidores más eficientes.
- Por la dura competencia en el mercado interno o como reacción ante el ataque de un competidor internacional que amenaza su posición.
- Porque el mercado internacional es más rentable (en este el producto se aprecia y se paga mejor).

Día con día las empresas transnacionales han venido tomando un rol preponderante en la economía mundial, generando importantes fuentes de empleo, y contribuyendo a la creación de cadenas productivas, sin embargo, el mayor beneficio en la transnacionalización es para las empresas matrices y específicamente para sus propietarios quienes generalmente residen en los países desarrollados, ya de todas las subsidiarias, plantas y sucursales transnacionales, se transfieren ganancias o utilidades netas a la matriz o cuenta del propietario, e incluso en esquemas de subcontratación, franquicias y licencias existe el pago de

regalías que generalmente se hace a empresas de países desarrollados por la utilización de concepto o propiedad intelectual.

Aunque actualmente operan en la economía mundial 39'000 corporaciones transnacionales con 270'000 filiales distribuidas prácticamente por todo el orbe, en países desarrollados como EE.UU., Francia, Reino Unido, Japón, Suiza y Alemania se encuentran las centrales o matrices de las mayores compañías del mundo.

Finalmente, el fenómeno de las ET pone cada vez más en tela de juicio la eficacia y utilidad del Estado-Nación *per se* en el rumbo de la economía mundial, ya que existen transnacionales que concentran una renta mayor al producto nacional de varios países, presentándose tendencias claras hacia la desnacionalización. Apoyándose en la apertura global, las grandes corporaciones no tienen dificultades para trasladarse a países no desarrollados, donde los costos son menores y la legislación más permisiva, buscando la obtención del máximo beneficio, pretendiendo ejercer un control sobre Estado.

1.2.3. Mundialización de las Economías Nacionales.

Paralelo a la tendencias de la internacionalización y transnacionalización, coexiste la mundialización económica, la cual se refiere a la *integración de la economía internacional* en aras de la conformación de una economía mundial en la cual prácticamente han salido del centro de estudio las unidades económicas (Estados-Nación) que sustentan a la economía internacional. Hoy en día, la internacionalización económica (apertura y liberalización) y la mundialización económica (integración) son dos caras de una misma moneda, esto es, que ambas tendencias se desarrollan paralelamente obedeciendo la lógica del capital privado, en donde la integración precede a la liberalización, cuyo objetivo es que el Estado-Nación se integre o agrupe con otros Estados-Nación, para la consecución de un solo mercado-región, y posteriormente alcanzar la creación de un mercado global (hasta hoy utópico) en el que las fronteras desaparezcan para el libre flujo de mercancías, capitales y personas por todo el orbe.

Ambas tendencias económicas (liberalización e integración) han sido propuestas principalmente por los agentes económicos privados, sin embargo, por su parte, han sido los Estados quienes han institucionalizado tanto la apertura, como la integración desde la mitad del siglo pasado (creación del GATT

y el CECA). Sin embargo, no fue sino hasta los ochentas cuando las economías nacionales comenzaron a reestructurarse y haciendo reformas de tipo neoliberal para dar el libre paso a los capitales internacionales.

1.2.3.1. Regionalismos Mundiales.

Para fines del presente trabajo, la regionalización es considerada como el proceso de cooperación e integración económica en el que dos o más Estados, o territorios geográficamente cercanos entre sí, estipulan para completar y liberalizar sus economías, bajo un entendimiento de reciprocidad y convergencia de políticas.

Esta tendencia surge de la creciente interdependencia y de la necesidad de consolidar nuevos esquemas de cooperación en el ámbito regional, esto es, la conformación de bloques económicos a través de mecanismos internacionales de cooperación e integración, dando origen a una nueva forma de organización apoyada en la colindancia geográfica y la influencia económica y política para la supresión de impedimentos o barreras al movimiento de mercancías, y en algunos casos de personas, como sería por ejemplo, el término de ciudadano europeo en la Unión Europea.

La conformación de la zona aduanera del Benelux, conformado por Bélgica, Holanda y Luxemburgo en 1943 y la posterior creación de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) en 1954, marcaron el inicio de una tendencia internacional progresiva hacia la conformación de los denominados bloques económicos regionales en diversas partes del mundo, y actualmente, la Unión Monetaria Europea es el ejemplo más acabado y sofisticado en lo que confiere a la integración regional, ya que con la instrumentación de distintos organismos europeos y con la homologación de políticas de diversa índole (jurídico, económico, social, de seguridad y militar) la zona que hoy comprende la Unión Europea, es la única región de la cual podemos referirnos como una verdadera y total integración regional, ya que trasciende el plano económico, para aspirar a la creación de un gobierno europeo de carácter regional, que contempla además de la homologación de aspectos monetarios, comerciales y financieros, esquemas sofisticados de unificación jurídica, social y política, los cuales le aportan una unificación más integral con miras hacia la constitución del Estado-Región europeo.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cristina Rosas nos hace saber que en la actualidad se calcula la existencia de por lo menos 100 procesos de regionalización en los cinco continentes, entre los que destacan la Unión Monetaria Europea del que ya hemos hecho mención y ahondaremos en el siguiente capítulo; la zona del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que se advierte en los próximos años se extenderá con la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que se encuentra ya en su fase de negociación; y el tercer más importante consiste en la zona del Sudeste Asiático, en donde la inminente integración de la economía China a esa región, le dará un gran peso económico a los ya de por sí fuertes dragones y tigres asiáticos liderados por Japón.

En este análisis, observamos que a pesar de presentarse diversos procesos de integración regional en el mundo, de alguna forma u otra, la mayoría busca afianzarse de alguno de los tres centros de poder, ya que son estos quienes marcan la pauta en la dirección de la economía mundial.

Es aquí donde cabe destacar la explicación que hace Ramón Tamames sobre las ventajas de la asociación de los Estados-nacionales en iniciativas de cooperación y/o integración económicas regionales, a saber:

1. La conformación de economías derivadas de la producción en gran escala.
2. La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado.
3. La disminución de los problemas en las balanzas de pagos debido al ahorro de divisas convertibles.
4. La posibilidad de abordar actividades que difícilmente podrían efectuar determinados países de manera individual o por separado, debido a la escasa dimensión de sus mercados nacionales, insuficiencia tecnológica, incapacidad financiera, etc.
5. El aumento del poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales, así como una formulación más coherente de las políticas económicas.
6. La necesidad de introducir, en el mediano o largo plazos, reformas estructurales que en el contexto nacional podrían aplazarse.
7. La posibilidad de lograr, sobre la base de un rápido proceso de integración, la aceleración del desarrollo económico.¹⁶

¹⁶ Tamames, Ramón. *Integración y Desintegración Económicas en Europa y en las Américas, en MIREM. Paradojas de un Mundo en Transición*. Ed. SRE. México, 1993. pp. 81-82.

Considerando estos puntos, resaltamos que la integración regional es la llave para la inserción de las economías nacionales en una dimensión regional, que más adelante podrá extenderse en el plano mundial, sin embargo, es importante que los Estados se preparen antes de su incursión a dicha integración regional, con políticas que hagan competitiva su base productiva nacional, y sobre todo con la implementación de programas estratégicos para las PyMe's ya que al momento de la integración y la apertura económica, son el sector que más reciente la creciente competencia proveniente del extranjero.

1.2.3.2. ¿ Regionalismo vs Globalización ?.

En los últimos años, han proliferado diversos ensayos en torno a la dicotomía de la globalización y el regionalismo, esto es, por un lado se menciona que ambos son procesos antagónicos, y por otro se señala que los dos procesos son complementarios entre si.

Desde nuestra perspectiva ambos procesos son complementarios ya que los procesos regionales forman parte de la globalización, dado que incrementan la actividad económica y propician la apertura comercial, que si bien en un primer momento se circunscribe en una región, posteriormente, se pretende trascender en el plano global.

Por otro lado, consideramos que es erróneo el planteamiento de globalización versus regionalismo, ya que el regionalismo, intrínseco en la mundialización, es un proceso que se encuentra inmerso en la globalización, y que persigue la integración económica atendiendo principalmente a la vecindad geográfica entre Estados-Nación y que actualmente esta abarcando connotaciones políticas.

Es importante señalar la diferencia entre los regionalismos los regionalismos abiertos y los regionalismos cerrados, los primeros se ubican en el proceso de la conformación de regiones o integración de bloques comerciales en el que existe una liberalización comercial en el interior de las regiones que pretende más adelante, dar paso a una apertura de escala mundial, y además este tipo de regionalismo se crea bajo el marco jurídico de la OMC siendo compatible con esta organización, en el caso de regionalismos abiertos, se puede trascender del multilateralismo clásico que pregona la OMC en donde el Estado-Nación es el principal interlocutor, a un multilateralismo por bloques, en donde las regiones toman una personalidad

central en representación de sus miembros, a través del convenio de tratados y acuerdos comerciales con otras regiones o bloques comerciales, es decir, multilateralismo inter regiones o inter bloques.

En el caso del regionalismo cerrado, este se origina con un propósito meramente proteccionista y excluyente hacia terceros países que intenten comerciar con este bloque, se maneja con motivo al trato preferencial al interior de los países, en este caso si podemos hacer una escisión de regionalismo cerrado versus multilateralismo —e incluso regionalismo abierto, ya que en estos casos la integración de bloques regionales representa un neoproteccionismo con prácticas discriminatorias a terceros Estados que se encuentren fuera de la región comprendida, y esto puede desencadenar en desvío de comercio, este regionalismo es el que más ejercen los países desarrollados y su finalidad es servir como mecanismo de protección y atrincheramiento comercial en discriminación hacia las demás regiones impidiendo la entrada de productos del exterior, propiciando un mercado cautivo para productores locales, esto es un regionalismo proteccionista.

Dada esta explicación, podemos decir que el regionalismo puede contravenir con el multilateralismo (regionalismo cerrado) o también puede significar un importante aliciente o al menos puede ser compatible con este proceso (regionalismo abierto) ya que el GATT en su artículo XXIV da cabida a los esquemas parciales o regionales de comercio como las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. El mejor ejemplo de compatibilidad entre ambas tendencias (multilateralismo & regionalismo) lo constituye el hecho de que en el año 2000, cerca de 130 esquemas de comercio regional habían sido notificados ante la OMC, de los cuales 100 fueron suscritos de conformidad con el artículo XXIV, 11 con base en el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) y 17 bajo la Cláusula Habilitante.¹⁷

1.2.4. Importancia de la Cooperación Internacional dentro de la Globalización.

La globalización implica una intensificación en los niveles de interacción e interdependencia entre los Estados-Nación y las sociedades que constituyen la comunidad mundial, esta interdependencia esta caracterizada por un marco de relaciones en donde los nexos formados entre dichos Estados y otros actores internacionales (organismos internacionales, empresas transnacionales, ONG's, etc.) generan necesidades y vulnerabilidades en mayor o menor grado, pero con una correspondencia y reciprocidad. En este sentido, la

¹⁷ Lan Arredondo, Arturo. *Regionalismo vs Multilateralismo*, en *Milenio*, No. 605, México, D.F., lunes 27 de agosto de 2001, p. 36.

cooperación internacional, toma un aspecto relevante, ya que a falta de un gobierno mundial y de una potencia hegemónica en todos los aspectos que imponga los lineamientos de un sistema internacional, las reglas del nuevo orden mundial tienen que fijarse de manera cooperativa, tanto en asuntos políticos como en las relaciones y procesos económicos internacionales.

En este último punto, cabe destacar que en materia de cooperación internacional, en los últimos años las cuestiones económicas han sido más abordadas que los asuntos políticos, aunque no hay que dejar de lado la relevancia que están retomando las cuestiones sobre seguridad internacional a raíz de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, así como los nuevos movimientos nacionalistas y separatistas que se están desarrollando en distintas partes del mundo, y no olvidar el narcotráfico internacional, problemas de escala global que están constituyendo un nuevo viraje en los principales temas internacionales, aunque a diferencia de los tiempos de la guerra fría en donde el contrincante o enemigo a vencer estaban claramente identificados, en la actualidad las amenazas a la paz y seguridad internacional o preservación del *statu quo* son menos identificables, ya que los motores de la incertidumbre mundial carecen de una cabeza con la cual se pueda negociar o realizar alguna tregua.

Sin embargo, es pertinente aclarar que tanto los elementos político-militares como las cuestiones económico-comerciales se compaginan ya que un acontecimiento relevante en una esfera, conlleva intrínsecamente sus consecuencias para la otra. Esto es, que la política mundial y la economía internacional se encuentran vinculadas en distintos aspectos.

1.2.4.1. Concepto de la Cooperación Internacional.



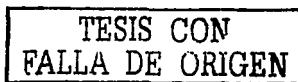
La cooperación internacional, como tal es un concepto abierto que no se circunscribe al ámbito meramente político ni se centra solamente en lo económico y entendemos por este término como toda relación que mantienen dos o más actores internacionales orientada a la mutua obtención de beneficios y satisfacción de intereses o demandas, mediante la utilización complementaria e integral de sus respectivos poderes en el desarrollo de acciones coordinadas y/o solidarias.

Para que exista una cooperación internacional es necesaria la suma de acciones y facultades recíprocas de los actores-parte, encaminadas a crear una relación para la obtención de beneficios y prerrogativas a cambio de comprometerse en ciertas responsabilidades y obligaciones.

1.2.4.2. Tipología de la Cooperación Internacional.

La cooperación internacional se centra principalmente en las siguientes vertientes:

- Cooperación económica (comercial y financiera)
- Cooperación tecnológica
- Cooperación científica
- Cooperación ecológica o ambientalista
- Cooperación militar
- Cooperación cultural



A través de la cooperación internacional, los Estados-Nación participan con otros Estados o actores internacionales ya sea para el alcance de objetivos en común (ejem. desarrollo de la región, intercambio tecnológico, acuerdos comerciales) o para darle solución a determinados problemas que por su naturaleza requieran de la participación y colaboración de más actores, (ejem. narcotráfico, terrorismo, pandemias, etc.), asimismo, la cooperación internacional sirve como ayuda para contrarrestar algunos efectos o calamidades que otros Estados estén padeciendo al interior, como por ejemplo, la pobreza extrema, la desnutrición o asistencia en catástrofes naturales.

En el ámbito económico podemos decir que existe cooperación formal e informal, el ejemplo más claro de la cooperación formal se está llevando a cabo en la Unión Europea, mientras que un tipo de cooperación informal económica es el que se da entre los países del Sudeste Asiático.

La cooperación internacional formalizada, se manifiesta a través de la expansión de acuerdos y tratados internacionales, así como en la conformación de bloques económicos entre países con intereses, economías, poblaciones o políticas afines o con fronteras colindantes.¹⁸ Luego entonces, la cooperación internacional conlleva a un replanteamiento del Estado, ya que al celebrar tratados internacionales, el Estado por un lado se beneficia de la relación con otros actores internacionales; y por el otro, contrae compromisos

¹⁸ Pozas Horcasitas, Ricardo. *La Integración Global en Valero, Ricardo Globalidad: una mirada alternativa*. Celag, p. 173.

y obligaciones, que reducen su margen de maniobra y libertad en la toma de decisiones. lo cual nos lleva a la polémica discusión en torno a la pérdida de soberanía de la que hacemos mención más adelante.

La cooperación internacional es un reflejo de la creciente interdependencia en el contexto internacional actual, en el que todos necesitamos de todos, debido a que así como las personas no pueden vivir aisladas del entorno social ni dejar de convivir con sus congéneres, los Estados no se pueden excluir y alejar de los demás sujetos o actores internacionales, ya que forman parte y pertenecen a una misma estructura, la que a su vez conforma una totalidad. La cooperación económica internacional es un aliciente importante para que los países no desarrollados aspiren a salir de la marginación y atraso que presentan y por otro lado, constituye un canal de presión en la toma de decisiones de los centros de poder. Consideramos que es vital para los Estados pequeños y emergentes, la búsqueda de esquemas: marcos internacionales que los involucren con algunos de los principales centros de poder, ya que los costos de la exclusión son mayores que los riesgos inherentes a la inclusión en la dinámica globalizadora. Para llegar ha ser grande hay que juntarse con los grandes, siempre con el cuidado de evitar ser aplastado.

1.3. REFLEXIONES FINALES.

La Globalización es el movimiento de ideas, capital, tecnología y personas a través de las fronteras, que conlleva a la integración entre países.

Este fenómeno de Globalización ha creado un clima adecuado para la cooperación entre países y forma parte de una realidad actual que éstos afrontan de acuerdo a sus propias políticas económicas y comerciales; de ahí se derivan los acuerdos comerciales, que todos conocemos, que van conformando Alianzas entre países para lograr beneficios mutuos.

Como un paso previo para lograr la Globalización mundial, se está llevando a cabo un proceso de integración entre países de determinadas regiones, que se pueden interpretar como alianzas entre países.

En este proceso de "Regionalización" se desarrollan bloques regionales a nivel mundial. Estos constituyen una "triada" conformada por tres grandes bloques:

- El Europeo, comandado por Alemania;
- El Americano, comandado por EEUU, y
- El Asiático, comandado por Japón.

A estos tres bloques, de alguna manera se están agregando diferentes países a través de diferentes grados de integración, teniéndose, por ejemplo: en América el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el MERCOSUR, el Grupo de los Tres, etc.

En Europa existe la Unión Europea y otros acuerdos regionales y en Asia también se tienen acuerdos de colaboración entre países.

De hecho, los grados de integración en cada caso son diferentes. En la Unión Europea, por ejemplo, ya se tiene libre flujo de personas; existen organismos cúpula que dictan políticas económicas comunes y se está implantando una moneda única; mientras que en el TLCAN sólo se tendrá en términos generales, libre flujo de mercancías.

De esta manera, la globalización escapa del control del Estado-nación ya que esta es el resultado de diversas tendencias internacionales en las que el Estado-nación es una parte más junto con otros participantes como son las grandes empresas, organismos internacionales y los dueños de capital. Es así, que este fenómeno se plantea ineludible ante la acción particular de un Estado-nación, puesto que en un mundo crecientemente interdependiente y altamente asimétrico, en el que interactúan distintos actores internacionales, resultan mayores los costos de un desentendimiento con la globalización, que la inclusión en este proceso, ya que como hemos mencionado, no sólo abarca los aspectos económicos, financieros y comerciales internacionales, sino que se extiende a los planos social, cultural e ideológico de la comunidad internacional, y además somos conscientes de que esta dinámica global acontece y se expande día con día, con o sin nosotros y al parecer, resulta más caro quedar al margen, que buscar la posibilidad de identificar oportunidades para aprovechar, sobre todo, en el sector rezagado de las PyMe's, que constituye un gran potencial económico para el desarrollo no solo de nuestro país, sino, de todo el mundo pero que sin embargo, ha parecido situarse en el olvido y el atraso.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

En este tenor, si nuestro país realmente quiere trascender la barrera del desarrollo en la globalización, es primordial que tomemos conciencia de los desafíos que exige la globalización y uno de esos desafíos es precisamente el de la cooperación, y que mejor que con uno de los máximos representantes del Regionalismo Internacional: la Unión Europea, con el que se ha signado un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, el cual, fortalece la posición internacional de México y permite un nuevo equilibrio a nuestros vínculos productivos, financieros y políticos con el mundo, además de constituirse como un poderoso instrumento más para el desarrollo de México, que, finalmente representa nuevas oportunidades, más empleos y mejores ingresos para la población.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Capítulo 2 "LA COOPERACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA"

Las relaciones entre la Unión Europea y México iniciaron una nueva etapa junto con el comienzo del nuevo milenio.

Se trata de una asociación institucional que se ha desarrollado de manera constante durante los últimos 27 años. Al Acuerdo de 1975, le siguió el Acuerdo Estructural de Cooperación de 1991 y la Solemne Declaración Conjunta de París de 1995. Todo ello culminó el 8 de diciembre de 1997, con la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, o "Acuerdo Global" como se le conoce más habitualmente.

La exitosa conclusión de las negociaciones de libre comercio dentro del marco de este Acuerdo, y su adopción en Lisboa el 23 de marzo del 2000 por la Comisión Mixta Unión Europea-México, le han conferido un impulso adicional.

Con la entrada en vigor del Acuerdo Global en el 2000 se han sentado las bases para una relación abierta de carácter político, económico y de cooperación. Al mismo tiempo que vino a fincar el establecimiento de un marco de referencia para la creación de distintas asociaciones entre la Unión Europea con otros países de la región.

El Acuerdo Global es el de mayor alcance que se ha firmado entre la Unión Europea y un tercer país, más allá de nuestros vecinos geográficos más cercanos. Por otra parte, constituye el primer acuerdo de esta naturaleza con un país de América Latina.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.1. LA UNIÓN EUROPEA.

Las PyMe's en Europa conforman un sector primordial para el crecimiento económico y decisivo en la creación de empleos; en esa región suponen más del 99% del conjunto de las empresas y representan cerca del 70% del empleo total. Además de su flexibilidad y su capacidad de adaptación a la evolución y a la especialización de la demanda, las PyMe's suponen una fuente dinámica de crecimiento y de creación de riqueza.

Además, el sector de las PyMe's, es muy vulnerable a la coyuntura internacional, y es por eso que deben hacer frente cada vez a un entorno más cambiante y a una economía cada vez más abierta e interrelacionada, caracterizada por la globalización, y en particular, por la entrada en vigor de la moneda única en Europa, entre otros. Todos estos factores que implican retos e incluso a veces devienen en obstáculos que las PyMe's deberán superar en los años venideros.

2.1.1. Estructura de la Unión Europea.

La Unión Europea tiene un alcance mucho mayor que el de una simple organización intergubernamental, ya que posee una personalidad jurídica propia y por ende, le corresponden amplias competencias. Empero, cabe precisar que no constituye una federación en la cual los Gobiernos y los Parlamentos nacionales se encuentran subordinados a las instituciones federales centrales.

Lo que confiere a la Unión su carácter peculiar y su eficacia es el reparto de tareas entre la Comisión, a la que corresponde presentar propuestas de interés general, y el Consejo como órgano ejecutorio de decisiones. El Parlamento Europeo, viene a representar la voluntad popular, y por su parte, participa directamente en la toma de decisiones mediante sus competencias presupuestarias y legislativas, así como su función de control político.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Este conjunto de instituciones políticas garantiza de alguna u otra forma la consideración de todos los intereses y problemas de los Estados miembros, independientemente de su tamaño y su poder económico¹⁹, de esta manera, los órganos que conforman la Unión Europea, le otorgan una gran coherencia a esta organización de Estados europeos.

La estructura básica de la Unión Europea se compone de la siguiente manera:

El Parlamento Europeo. A partir de 1979 la ciudadanía europea eligió por vez primera a sus representantes dentro del Parlamento Europeo, convirtiéndose de esta forma, en un órgano representativo e integrado comunitariamente, pues dentro de él no existen secciones nacionales, sino grupos políticos organizados a escala comunitaria, independientemente de que ante él, la Comisión se ve obligada a responder.

Tiene como función el de discutir las propuestas que le son presentadas, emitiendo sus puntos de vista, con la facultad de suprimir o realizar enmiendas cuando sea conveniente; actúa como observador en temas de interés europeo y otras veces actúa informando sobre materias internacionales²⁰.

El Consejo Europeo. Se encuentra formado por los ministros de los gobiernos de los Estados miembros, es el principal órgano sobre las propuestas y políticas presentadas por la Comisión, tomando en cuenta la opinión del Parlamento Europeo.

Las decisiones se adoptan por medio de la mayoría cualificada, aunque en algunos casos es suficiente la mayoría simple. Los asuntos de gran importancia comunitaria son resueltos mediante unanimidad o consenso.

Cuando el Consejo deba ajustar un acuerdo por mayoría cualificada, los votos de los miembros se ponderan con la cuarta ampliación, la ponderación de votos en el Consejo de Ministros o Consejo Europeo se mantiene para los Estados miembros sobre un total de 87 votos, la mayoría cualificada se fijó en 62 y la minoría de bloqueo en 26²¹.

¹⁹ Ver Anexo 1
²⁰ Ver Anexo 2
²¹ Ver Anexo 3

La Comisión Europea. Cuenta con 20 miembros y es la encargada de iniciar el proceso legislativo convirtiéndose de esta manera, en el poder ejecutivo de la Unión Europea, ya que discute los problemas desde una perspectiva comunitaria, anteponiéndola a la de cada Estado. Dentro de sus funciones se encuentra la de planificar la política de los Tratados adoptados, vigilar que la legislación comunitaria sea cumplida por los Estados miembros, y actuar como mediadora entre los gobiernos de los Estados miembros cuando surgen disputas.

El Tribunal de Justicia. Fue creado en 1952 con el fin de contar con una institución capaz de supervisar los Tratados y las leyes comunitarias, su jurisdicción es muy amplia y abarca las cuestiones de incompatibilidad entre las leyes nacionales y las comunitarias y puede imponer que se cumpla la legislación comunitaria. Le compete también todo lo relacionado con la interpretación de los Tratados que constituyen la Unión, así como la supervisión la actuación tanto del Consejo como de la Comisión.

Lo integran 15 jueces nombrados por los gobiernos de los Estados miembros de común acuerdo, asistidos por 6 abogados.

El Tribunal de Primera Instancia. Se creó en 1989, adjunto al Tribunal de Justicia. Está compuesto por quince jueces, nombrados del mismo modo que el Tribunal de Justicia. Es competente para todos los recursos interpuestos por las personas físicas y jurídicas contra las instituciones comunitarias.

El Tribunal de Cuentas. Fue creado por medio del Tratado del 22 de julio de 1975 para controlar todas las actividades financieras y cuenta con el poder para comprobar la legalidad y regularidad de los ingresos y gastos, incluso los que no están en el presupuesto anual. Lo integran 15 miembros, los cuales son nombrados por el Consejo, consultando previamente al Parlamento Europeo.

El Comité Económico y Social. Lo integran 220 representantes de los diferentes sectores económicos y sociales (productores, agricultores, comerciantes, profesionales y artesanos, entre otros), los cuales son seleccionados por el Consejo de Ministros de la Unión Europea.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Es una institución auxiliar del Consejo y de la Comisión. Debe ser consultado obligatoriamente antes de tomar las decisiones y además puede emitir dictámenes por iniciativa propia sobre las propuestas que surgen de éste.

El Comité de las Regiones. Fue creado por el Tratado de Maastricht y permite que las autoridades regionales y locales hagan oír su voz en las labores de la Unión Europea.

Sus 220 integrantes representan a las entidades regionales y locales y son nombrados por periodos de cuatro años. Su sede se encuentra en Bruselas. Tiene que ser consultado antes de la adopción de decisiones que afecten de manera especial a los intereses regionales.

2.1.2. Importancia de la Unión Europea.

La Unión Europea se ha venido integrando progresivamente: El Tratado de Roma, el Acta Única o el Tratado de la Unión Europea, han sido etapas importantes en el proceso. De igual forma, se han obtenido éxitos importantes, tales como el desarrollo del Mercado Único en 1993, la creación del euro el 1º de enero de 1999, proceso que llegó a su fin el 1º de enero del 2002 con la entrada en circulación de los billetes y monedas, para finalmente llegar a lo que conocemos como el Tratado de Ámsterdam²².

En la actualidad la economía mundial se caracteriza por dos corrientes fundamentales: la globalización de los procesos productivos y la regionalización de los bloques comerciales. Procesos que no necesariamente tienen que ser antagónicos, sino por el contrario, existe la voluntad política de los países líderes, de caminar conjuntamente mediante el apoyo a negociaciones comerciales de carácter multilateral, como son las negociaciones que finalmente permitieron aterrizar a la Ronda de Uruguay del GATT. En ambos casos, la Unión Europea ha jugado un papel por demás importante y dinámico.

La Unión Europea, a lo largo de su historia, ha tenido que enfrentar serios obstáculos internos y externos que se han erigido a su alrededor, en detrimento del proceso de integración económica; empero, han sido las corrientes integracionistas, expresadas por la voluntad de los quince países miembros, los que

²² Ver Anexo 4

finalmente han prevalecido conduciendo a la Unión Europea a uno de los estadios de mayor avance en el proceso de integración económica a saber.

Desde la creación del Benelux en 1948 y su ulterior evolución en la Unión Europea, el éxito ha radicado en la voluntad de los pueblos en agruparse, mostrando que el interés propio a menudo no es otra cosa que el interés común, por lo que Europa ha logrado, por medio del Mercado Único y del Tratado de la Unión, crear las estructuras y políticas más benéficas tanto para sus pueblos mismos, así como para otras regiones del mundo, al constituir vínculos a través del comercio, la inversión y principalmente de la cooperación.

Cabe hacer mención que el mercado europeo ha sido concebido con el propósito fundamental de buscar el bienestar de la comunidad y preparar a la región para enfrentar los desafíos del Nuevo Orden Económico y Financiero Internacional con miras al Siglo XXI.

La meta estratégica es crear la industria más competitiva ante los bloques económicos de América y Asia Pacífico. De esta forma, al entrar plenamente en vigor un Mercado Común, significa que se eliminarán todas las cuotas nacionales de importación y no habrá fronteras internas. Los aranceles de importación serán los mismos, con el propósito de realizar un comercio libre y lograr una integración económica en la que se redistribuye la producción a través de la especialización industrial.

Es importante señalar el valor que el comercio exterior de mercancías de la UE ha tenido una tendencia creciente en los últimos años, ubicándose como la primera potencia comercial del mundo. El intercambio extracomunitario concentra alrededor de una quinta parte del comercio mundial. Sólo en 1998 el comercio con terceros países registró casi los 1,615 miles de millones de dólares (mmd), con exportaciones de 814 mmd e importaciones de 801 mmd.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Exportaciones de la Unión Europea hacia México (en miles de euros)

	1996	1997	1998	1999	2000	Jun 99-Jun 00 (A)	Jun 00-Jun 01 (B)	B/A
Francia	722,066	1,025,655	1,223,630	1,166,236	1,489,462	1,283,926	1,553,743	21.0
Bel/Lux	259,381	326,709	354,953	289,864	569,650	393,804	644,717	63.7
Países Bajos	201,238	286,167	341,776	341,472	466,762	383,826	522,487	36.1
Alemania	2,017,822	2,749,965	3,594,210	4,21,246	4,959,786	4,492,455	5,458,619	21.5
Italia	650,208	99,391	1,196,966	1,254,572	1,827,319	1,507,065	1,938,984	28.7
Reino Unido	389,263	617,160	795,045	879,061	1,083,540	999,903	1,066,774	6.7
Irlanda	121,540	142,815	164,248	173,886	255,836	210,949	436,875	107.1
Dinamarca	41,934	74,036	82,238	95,870	122,617	102,565	143,890	40.3
Grecia	6,170	7,116	4,064	14,968	30,422	22,834	24,511	7.3
Portugal	12,732	22,638	27,256	35,019	43,586	34,560	56,732	64.2
España	425,091	770,595	1,065,129	1,124,928	1,509,653	1,273,365	1,783,411	40.1
Suecia	148,761	245,762	236,322	551,651	1,169,221	767,969	1,151,741	50.0
Finlandia	59,286	59,910	93,887	144,521	217,285	174,963	286,935	64.0
Austria	72,396	103,448	158,960	129,564	164,180	140,738	177,032	25.8
TOTAL	5,127,878	7,426,567	9,340,684	10,421,980	13,909,319	11,788,923	15,246,450	29.3

Fuente: Conocer la Unión Europea *Europa en Cifras*, Eurostat 2000.

Importaciones de la Unión Europea provenientes de México (en miles de euros)

	1996	1997	1998	1999	2000	Jun 99-Jun 00 (A)	Jun 00-Jun 01 (B)	B/A
Francia	404,405	445,647	546,162	484,866	604,569	521,486	632,572	21.3
Bel/Lux	313,975	296,965	237,714	262,766	458,885	332,970	661,068	98.5
Países Bajos	242,659	303,527	313,715	389,192	700,841	512,224	701,469	36.9
Alemania	498,605	601,081	894,495	1,329,058	1,364,739	1,275,170	1,458,874	14.4
Italia	192,296	262,470	193,718	205,159	346,466	252,017	370,986	47.2
Reino Unido	519,235	633,547	718,388	783,923	1,246,782	912,401	1,500,003	64.4
Irlanda	79,547	50,668	56,313	62,327	135,874	87,575	185,372	111.7
Dinamarca	34,435	40,220	46,396	57,018	73,040	65,665	69,608	6.3
Grecia	13,988	27,401	18,156	14,385	13,552	14,762	13,096	-11.3
Portugal	61,226	87,497	105,293	122,923	195,736	195,513	165,760	-15.2
España	739,783	895,186	786,160	879,050	1,657,366	1,233,292	1,738,774	41.0
Suecia	35,002	54,327	51,327	43,495	100,943	68,492	91,285	33.3
Finlandia	10,278	15,951	16,625	17,238	36,077	29,003	31,305	7.9
Austria	23,807	37,116	33,539	43,602	81,400	63,750	97,093	52.3
TOTAL	3,169,241	3,751,605	4,018,005	4,695,002	7,016,270	5,564,323	7,717,468	38.7

Fuente: Conocer la Unión Europea *Europa en Cifras*, Eurostat 2000.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.2. LA POLÍTICA ECONÓMICA MEXICANA.

La Política económica que se ha seguido en nuestro país en los últimos 20 años se implementó en sustitución al modelo conocido como Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) que se caracterizaba por promover un Estado proteccionista cuyo objetivo era la autarquía económica de nuestro país. Sin embargo, con este modelo, la economía nacional presentó problemas como la escasez de ahorro interno y la creciente dependencia de maquinaria y tecnología proveniente del exterior, ya que devino en un esquema deficitario dado que no solamente se estaban adquiriendo productos de alto valor agregado (maquinaria y tecnología), sino que también se estaba cayendo en endeudamiento cerrado a la competencia con el exterior y subvencionado por la sociedad.

El viraje en la política económica comenzó a darse con el presidente Miguel de la Madrid, quien recibió a un país fuertemente endeudado y con problemas estructurales en el funcionamiento de la economía del país, ya que se había caído en el círculo vicioso de pedir prestado para pagar, lo cual había degenerado en un severo incremento del déficit público que resulto en una creciente inflación, asignación ineficiente de los recursos y a la postre en la imposibilidad de cumplimiento de obligaciones crediticias con el exterior. Por otro lado, nuestro país se vio afectado por el alza de las tasas de interés en los centros financieros internacionales, de cada dólar prestado a México, por lo menos 96 centavos debía devolverlos como pago de los intereses de préstamos anteriores;²³ esto aunado con la caída de la demanda y de los precios internacionales del petróleo, hicieron aún más crítica la situación de la economía. El incremento a las tasas de interés y la reducción del precio internacional del petróleo fueron factores que originaron la descapitalización del país y con ello una crisis cambiaría subsiguiente en 1982.

De esta manera, la nueva política económica se ubicó en la transición del modelo ISI al modelo de Modernización Económica en México, promoviendo como objetivo estructural la implantación de un nuevo modelo de desarrollo que fomente las exportaciones y reestructure la industria nacional, sin la otrora protección e injerencia estatal, a fin de alcanzar un crecimiento y desarrollo económico sostenido con base en la obtención de competitividad en los mercados internacionales, promoviendo la eficiencia y la productividad en la planta industrial. La modernización se sustenta en una filosofía económica conocida

²³ Banco de México, *Informes Anuales*, en Cockcroft, James D. *Las Esperanzas de México*, p. 321.

como el neoliberalismo, misma que ha sido implementada cabalmente por los últimos cuatro presidentes de México.

Bajo la influencia de los países centrales y de los organismos financieros internacionales se empezó a pregonar el adelgazamiento del Estado, la desregulación de la economía y apertura hacia el exterior, propiciando el libre mercado desde los centros económicos más importantes del orbe y extendiéndose hacia la periferia. En virtud del agudo endeudamiento que se vivió en los 80's, el gobierno de México solicitó nuevas líneas de crédito, acordando al mismo tiempo, una ampliación de los plazos de pago, debido a esto, los organismos financieros internacionales vinieron condicionando los nuevos empréstitos realizados a nuestro país, es decir, que se impusieron de fuera nuevos lineamientos en la política económica interna. Debido a los nuevos compromisos adquiridos con los organismos financieros internacionales, y a petición de estos últimos, el gobierno emprendió políticas restrictivas y de austeridad que están caracterizadas por la reducción del gasto público, el saneamiento de las finanzas, la apertura hacia el exterior y la desregulación financiera.

Las primeras medidas que se tomaron fueron través del saneamiento de las finanzas públicas y disciplina fiscal, privatización de paraestatales, apertura comercial, y la desregulación de la economía en su conjunto, en aras del retorno a la senda del crecimiento económico sostenido. En el Plan Nacional de Desarrollo (1982-1986) el gobierno del presidente de la Madrid buscaba dos líneas de acción: la reordenación de la economía y el cambio estructural. Con la aplicación de la denominada *planeación económica* en el gobierno comienza a racionalizar la actividad económica y evitar las fluctuaciones cíclicas a través de la implementación de los más diversos planes y programas gubernamentales de austeridad bajo la divisa de *no gastar más de lo que se puede*.

Las medidas que se han implementado en la política económica son:

- Reducción del gasto público programable, mediante supresión de programas de fomento sectorial, infraestructura y desarrollo social.
- Privatización de empresas públicas
- Disminución de los salarios reales, con estrictos topes salariales.
- Restricción de la oferta crediticia tanto para consumo como inversión.

- Subvaluación cambiaria.²⁴

Por otro lado, el objetivo central de la reforma estructural que ha perseguido el gobierno mexicano, esta dirigido a encaminar a la economía nacional hacia una inserción eficiente del sector industrial dentro de las corrientes del comercio internacional y, de manera más amplia, fortalecer la vinculación del país con la economía mundial".²⁵ De esta manera, el propósito de fondo de la apertura comercial era reducir el déficit en la balanza comercial y convertir a México en un país exportador.

A partir de 1984 con la creación de la Ley de Aranceles y Comercio, se abandona el esquema proteccionista de antaño, y se inicia el desmantelamiento de controles y candados a las importaciones. Así comienza una reforma comercial que parte del decreto de julio de 1985, en el que se eliminan las licencias de importación y en sustitución se generaliza el arancel o impuesto devengado por concepto de la introducción de mercancías o productos provenientes del exterior, este cambio se hizo con la intención de tener un mejor control recaudatorio de las importaciones, ya que el manejo de arancel resulta un instrumento más fácil y transparente en su recaudación, además de que las tarifas arancelarias pueden tener diversos rangos o porcentajes según consideren las autoridades hacendarias en términos de los sectores estratégicos o más vulnerables respecto a la competencia del exterior.

Aunado a esto, se eliminó el sistema de precios oficiales de importación, que fue sustituido por un esquema de protección más eficiente contra prácticas desleales de comercio internacional, sin embargo, este proceso de arancelización no significó una apertura negligente e indiscriminada, puesto que la estructura arancelaria se escalonaba de acuerdo al grado de elaboración de los bienes y de la política de desarrollo industrial.

Una segunda fase de la reforma comercial consistió en la eliminación gradual de los aranceles. Desde 1986, se dio inicio a un programa de desgravación arancelaria con el propósito de disminuir la dispersión de tasas y favorecer la adquisición de insumos y bienes finales de importación, con ello, de un total de 8000 fracciones arancelarias, únicamente quedaron 908 bajo control.²⁶ Este proceso de eliminación de licencias de importación por arancel y la posterior reducción gradual de aranceles estuvo

²⁴ Caiva, José Luis. *Las fases del Modelo Neoliberal en México*. El Financiero. México, D.F., 21 de octubre de 1994, p. 32

²⁵ Anónimo. *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1986. Comercio Exterior*. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, D.F., junio de 1983, p. 80.

²⁶ Sánchez Tabares, Ramón y Alfredo Sánchez Daza. *Desregulación y Apertura del Sector Financiero*. p.691.

acompañado de la eliminación de todos los precios de referencia oficiales usados para la valuación aduanera.²⁷

El presidente Salinas perseveró por este mismo sendero y con una visión clara del advenimiento del Nuevo Orden Económico Mundial que se vislumbraba con la caída del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989, hecho que marcó el término de la Guerra Fría y con ello el cambio en los paradigmas internacionales, en donde recobraron mayor relevancia en la agenda mundial los asuntos económico-comerciales, en desmedro de los temas de tinte bélico y de seguridad internacional.

Sobre la base de este diseño de política interna, la diplomacia mexicana se concentró en proyectar los intereses internacionales del país y en sembrar las alianzas fundamentales del estado mexicano en esta etapa de reactivación económica y nueva inserción en los asuntos mundiales.²⁸

En este tenor, el gobierno salinista promovió un mayor activismo internacional que su antecesor y buscó una mayor inserción de México no solo en las tendencias comerciales internacionales sino que ahora se concentró también en la atracción de mayores capitales financieros internacionales con el propósito de incentivar la inversión y el ahorro en la economía mexicana. Se continuaría con el cumplimiento de las máximas neoliberales del adelgazamiento del Estado y proceso de privatización, la liberalización comercial, el saneamiento de las finanzas públicas, la apertura del sector financiero y la atracción de inversión del exterior como alicientes para el desarrollo de la economía, aunque de manera más expedita y profunda. Para este fin fueron necesarias las reformas a los artículos 3º, 27, 28, 82 y 130 de la Constitución. De estas reformas destacan el artículo 27 a efecto de permitir la privatización y posterior desaparición del ejido lo que representó la finalización de la premisa revolucionaria del reparto agrario, dando inicio a la venta de territorios estratégicos a grandes consorcios transnacionales. También sobresale la reforma del artículo 28 con el objeto de permitir la inversión extranjera en la extracción, explotación, refinamiento y transporte del petróleo mexicana, construcción de carreteras y ferrocarriles e incluso en los medios de comunicación.

Cabe apuntar, que el sector manufacturero de nuestro país merece especial atención en el proceso de apertura comercial, ya que la meta del gobierno salinista para este sector era situarlo como el principal exponente de nuestras exportaciones, esto en virtud de su capacidad generadora de empleos, fácil

²⁷ Guillén Romo, Hector. *La Contrarrevolución Neoliberal en México*, p. 109

²⁸ Rozental, Andrés. *La Política Exterior de México en la Era de la Modernidad*, p. 46.

integración en esquemas productivos, captación de inversión extranjera, y por su potencial en la difusión de tecnología y aportación a la producción. Es así, que se origina un proceso de manufacturización económica, sin embargo esto implicó el descuido y un paulatino abandono del sector agrícola.²⁹

Con la apertura del sistema financiero mexicano, la liberalización de las tasas de interés, significó que las fuerzas del mercado determinarían los porcentajes de las tasas de interés de acuerdo a las condiciones financieras prevalecientes, quedando olvidada así la anterior regulación estatal. Los cambios en la Ley del Mercado de Valores permitieron la participación de la inversión extranjera en el mercado bursátil mexicano, asimismo, con el objeto de repatriar y atraer nuevos capitales y continuar desarrollando el mercado de dinero se aprobaron nuevos instrumentos financieros como los futuros, opciones, swaps entre otros.

En términos generales la economía y las finanzas de nuestro país parecían andar por buen camino, todo parecía indicar para México la luz al final del túnel y que éste se perfilaba hacia la entrada del club de los países desarrollados, sin embargo, los beneficios de la apertura comercial y la desregulación financiera no se habían presenciado en los sectores sociales más empobrecidos por el neoliberalismo económico y el liberalismo social, ocasionando focos rojos para la estabilidad social y política de México. La economía mexicana escondía profundas polarizaciones entre los sectores sociales, esta realidad quedó más que evidenciada con el levantamiento en Chiapas del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) el 1° de enero de 1994. A este acontecimiento de índole social, se sumaron tragedias en el ámbito político, como el asesinato del 23 de marzo de 1994 de Luis Donaldo Colosio candidato a la presidencia del PRI y en septiembre del mismo año el homicidio de José Francisco Ruiz Massieu, secretario general de ese partido.

A raíz del levantamiento en Chiapas y del magnicidio en marzo, las presiones devaluatorias se empezaron a gestar con fugas de los denominados capitales golondrinos o de portafolio, ya que, en vista de la inestabilidad política y social, se desarrolló una volatilidad financiera producida por empresas e inversionistas que comenzaron a perder la confianza en el equilibrio de la economía mexicana, ante esta circunstancia de incertidumbre económica, el gobierno evitó la escapatoria masiva de capitales incrementando las tasas de interés en el corto plazo y en abril del mismo año implementó el reemplazamiento de títulos de deuda gubernamentales de corto plazo que permitía el cambio de Cetes a

²⁹ Disminuyó el reparto agrario durante este periodo, sólo se repartieron 5 192 900 hectáreas a 130 409 campesinos, cifra muy baja en comparación con los casi 8 millones y medio de hectáreas durante la gestión de Miguel de la Madrid, y los 13 millones de Luis Echeverría.

Tesobonos³⁰ indexados al dólar, que a pesar de tener una tasa de rendimiento inferior, este instrumento era de cobertura cambiaria otorgando al tenedor mayor certidumbre ante una latente devaluación, la estrategia del gobierno estaba encaminada a mantener y brindar confianza a los inversionistas escépticos de la estabilidad del peso, dolarizando la deuda pública.

El gobierno de Zedillo se propuso sin titubeos dar continuidad y profundizar las políticas de apertura y desregulación económicas iniciadas por sus antecesores neoliberales, que habían ocasionado hasta entonces la caída de la demanda agregada y contracción del mercado interno, cierre de empresas, recortes de personal y malestar generalizado en la población. Esta continuidad se justificó por el presidente Zedillo al aducir que las causas que originaron la crisis se debieron simplemente a una inadecuada canalización de la inversión externa, ya que al aprovecharla adecuadamente, ésta contribuye al crecimiento del PIB y la riqueza en México. Así, se modificó el artículo 28 constitucional para permitir la participación privada en los ferrocarriles y en la comunicación por satélite.

El parasee se centró en el aumento del ahorro nacional como resultado de un ajuste de las finanzas públicas que buscaba aumentar el excedente primario del sector público. En este sentido, por el lado de los egresos, se implementaron medidas restrictivas de gasto presupuestal, reduciendo los gastos corrientes y de capital, hubo un congelamiento de contrataciones, se pospusieron nuevos proyectos de infraestructura, y se disminuyeron los créditos; y por el lado de los ingresos, se incrementaron los precios de los energéticos y la tasa del IVA se incrementó en un 50%, elevándose de 10 a 15 por ciento, estos aumentos habían sido planteados en calidad de transitorios o temporales. También se crearon las Unidades de Inversión (UDI's), amarradas a la inflación que paga el ciudadano deudor y que protegen a las instituciones crediticias.

En este tenor, ante el problema de la cartera vencida que arrastraba la banca privada a raíz de la insolvencia de pagos y las deudas impagables en que degeneró la crisis, el gobierno de Zedillo apoyó a los banqueros a través del Fondo Bancario para la Protección del Ahorro (FOBAPROA), que más adelante se institucionalizó con la creación en el Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB), de esta forma el gobierno decidió que la aportación económica del pueblo de México emprendiera el rescate de la banca, que

³⁰ Los Tesobonos son títulos de deuda a corto plazo que emite el gobierno y respalda el banco de México con cobertura cambiaria

alcanzaría el monto de los 998'000 millones de pesos (24% del PIB).³¹ Con esto, se fomento el desarrollo de grupos financieros y se incrementó la participación de la inversión extranjera en el sistema bancario. De igual forma, durante esta administración se privatizaron las carreteras y se otorgó apoyo a los inversionistas privados del rescate carretero. También se privatizó el sistema pensionario de los trabajadores mexicanos por medio del Sistema del Ahorro para el Retiro y el manejo de las Afores a través de instituciones financieras privadas.

Cabe destacar que las administraciones de Miguel de la Madrid, Salinas y Zedillo, tienen en común haber encontrado en sus comienzos un ambiente económico desfavorable, ya que el final de cada administración presidencial, la administración entrante presenciaba fuertes pérdidas en las reservas internacionales, debido a las cuantiosas fugas de capital y el consecuente periodo de inestabilidad cambiaria que se traducía en devaluaciones y crisis.

Sin embargo esta situación parece haber cambiado, ya que a comienzos de la administración de Vicente Fox, no se ha presentado ninguna crisis estrepitosa como la de los sexenios pasados, empero, se advierte la presencia de un estancamiento económico, como efecto de la recesión global que se gestó a partir de la desaceleración de la economía estadounidense, y de algunas otras economías desarrolladas que cayeron en una fase de relajamiento económico. La economía mexicana durante los primeros 22 meses del gobierno foxista ha estado estancada y sus sectores más representativos aún no muestran la fuerza necesaria para hacerla despegar, situación que el presidente Fox calificaría en sus propias palabras como "atorón económico", tan es así que en su primer año de gobierno no se registro crecimiento económico (0.3% PIB) , y las expectativas de crecimiento económico no parecen mejorar sino todo lo contrario, las cifras netas de generación de empleo aún son negativas y los ingresos fiscales federales se quedan cortos frente a las necesidades. Sin embargo, a pesar de sus críticas y analogías entre el Presidente Fox con el presidente Luis Echeverría, por sus frecuentes viajes al extranjero, es positivo señalar que en estos viajes se pudiera buscar incentivar nuevos socios comerciales diferentes a los norteamericanos, y una opción viable serían los europeos, quienes además de rivalizar con el mercado norteamericano, cuentan con un mercado selectivo con un alto poder adquisitivo. Siendo este una excelente alternativa de diversificación comercial.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

³¹ Cifra estimada de Standard and Poors. *El Financiero*, México, D.F., 22 de noviembre de 1999.

2.2.1. Estrategia de Diversificación Comercial.

Si bien es cierto que nuestro país mantiene una concentrada relación comercial con el mercado norteamericano, sobre todo con el estadounidense, también es cierto, que paralelamente al proceso de apertura comercial de México, se ha buscado también en la política económica en materia comercial la diversificación de las relaciones económicas con el exterior, de manera que se empezó a dar trámite a la creación de tratados internacionales de índole comercial no solamente con distintos países, sino también abarcando acuerdos de índole regional y mundial, como por ejemplo el Acuerdo de ALADI con Costa Rica, Honduras, Nicaragua y El Salvador entre 1982 y 1986; la firma del Memorando de Entendimiento en materia de Comercio entre México y Canadá en 1984; el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos compensatorios, firmado en 1985 y renovado por 3 años a partir de 1988; no obstante la acción más sobresaliente y también polémica para ese entonces, fue la solicitud de México en 1985 para ingresar al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés: General Agreement on Tariffs and Trade), concluyendo en la póstuma adhesión el 26 de agosto de 1986.

La estafeta que recibió el gobierno salinista por parte de la administración anterior en materia de política comercial, consistió en proseguir los alcances de la entrada al GATT sentando las bases para estrechar relaciones con el mayor número de países posibles, pero sobre todo con miras de un acercamiento estratégico con América del Norte y con los otros dos centros de poder (Comunidad Europea y la Cuenca del Pacífico).






Desde la entrada de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy la Organización Mundial de Comercio (OMC), nuestro país dio el primer paso para integrarse de manera activa y expedita a la economía mundial, bajo el discurso político demagógico e ilusorio del Presidente Salinas de convertir a México en una potencia comercial y mejorar las condiciones de vida de la población.

La política de relaciones económicas internacionales de Salinas consiguió el ingreso de México en 1988 al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (Pacific Economic Cooperation Council - PBEC), el 10 de septiembre de 1990 acceso al Consejo de Cooperación Económica de Pacífico (Pacific Economic Cooperation Council - PECC) en el que participan 15 países del área, y de igual forma logró ingresar en 1993 al mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (Asia Pacific Economic Cooperation - APEC) que

representa el foro económico con mayor potencial comercial en el mundo. Por otro lado, también se consiguió la participación de México en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) en 1994, acontecimiento que sirvió al presidente Salinas para promover la idea de haber ubicado a México dentro de los países desarrollados y de pertenecer al primer mundo.

En materia de relaciones exteriores, lo más sobresaliente del sexenio de Zedillo en materia de relaciones en el exterior, fue la diversificación de tratados comerciales que se lograron con distintos países y regiones del mundo. En 1995 entraron en operación los Tratados de Libre Comercio del G-3, de México-Costa Rica y el de México-Bolivia. También se alcanzó la realización del Tratado de Libre Comercio con Honduras, El Salvador y Guatemala, con vigencia desde el 1° de enero de 2001. En este rubro de TLC's, la estrategia central del presidente Zedillo se centro en la razón del beneficio para los países no desarrollados de entablar alianzas con países desarrollados, de esta forma, se logró la firma Tratado con Israel, sin embargo, la piedra angular de esta estrategia consistió en la firma del 23 de marzo del 2000 del Acuerdo de Asociación Económica, Concercación Política y Cooperación con la Unión Europea, que entró en vigor el 1° de julio de 2000, ya que éste constituyó el segundo Acuerdo de México con uno de los principales centros de poder económico, en aras de la construcción de un puente comercial que permita la diversificación de nuestras relaciones económicas tan concentradas con el norte.

Nuestro país tiene signados 11 tratados comerciales que vinculan a su economía con más de 30 países, cómo se esquematiza en el siguiente cuadro:

TRATADO	PAISES	VIGOR
 ALADI	México, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Cuba.	
 TLC de América del Norte	México, Estados Unidos y Canadá	1 ene 1994
 TLC México - Bolivia	México y Bolivia	1 enero 1995
 TLC México - Chile	México y Chile	1 agosto 1999
 TLC México - Costa Rica	México y Costa Rica	1 enero 1995

	TLC del Grupo de los Tres	México, Colombia y Venezuela	1 enero 1995
	TLC México - Nicaragua	México y Nicaragua	1 julio 1998
	TLC México - Triángulo del Norte	México, Guatemala, El Salvador, Honduras	15 marzo 2001
	TLC México - Unión Europea	México, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia	01 julio 2000
	TLC México - AELC	México, República de Islandia, Principado de Liechtenstein, Reino de Noruega y Confederación Suiza	1 julio 2001
	TLC México - Israel	México e Israel	01 julio 2000

En la actualidad, México es el país con mayor número de Tratados de libre Comercio en el mundo, ha firmado 11 tratados con 32 países de 3 continentes, lo cual viene constituir una ventaja comparativa respecto a otras naciones. Cada uno de estos tratados establece un marco de certidumbre para los exportadores e importadores a través de un conjunto de reglas y normas en materia de comercio de mercancías, capitales y servicios, que brindan a nuestro país un acceso más seguro y preferencial a más y nuevos mercados. El propósito de la creación de estos Tratados de Libre Comercio (TLC's) ha sido la promoción del crecimiento y la diversificación de los intercambios comerciales de nuestro país, y asimismo, establecen las condiciones para incrementar la inversión extranjera directa.

Durante el periodo comprendido entre los años 1994 a 2000, las exportaciones mexicanas registraron una tasa media de crecimiento anual del orden del 18.2%, alcanzando al cierre del año 2000 un monto de 166,454 millones de dólares (mdd), 21.8% por encima de las ventas al exterior registradas durante el año anterior.

Sin embargo, esta situación también encierra algunos aspectos no tan favorables, ya que nuestra economía queda inerte ante los vaivenes e indicadores de la economía internacional en su conjunto, viéndose afectada o beneficiada de manera directamente proporcional ante las vicisitudes del entramado sistema económico internacional, que hoy día se percibe bajo una óptica globalizadora. De esta forma, la política económica de nuestro país ha venido ampliando nuevos lazos comerciales de México con el exterior,

incrementando su presencia en los mercados internacionales a través de la expansión sin precedentes de sus ventas al exterior, alcanzando para el año 2000, el octavo lugar en exportaciones en el ámbito mundial, y el primero en América Latina en materia comercial y como receptor de inversión extranjera (24'500 MDD), superando en este rubro a países tradicionalmente exportadores como Singapur, Rusia, Australia y Brasil.

El resultado más desfavorable de la actual política económica ha sido la excesiva concentración de nuestras relaciones económicas con los Estados Unidos sin aprovechar adecuadamente nuevos canales de vinculación económica que ofrecen regiones como la Unión Europea. La desaceleración de la economía estadounidense, ocasionó que nuestra exportaciones en el año 2001 disminuyeran casi el 5% respecto al año anterior, ya que pasaron de 166'424 mmd durante el 2000 a 158'546.82 al final del 2001, lo cual ha repercutido negativamente en el crecimiento económico de la economía que fue de sólo 0.3% en el 2001.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	106,435.6	120,101.2	148,110.1	176,187.0	196,182.3	225,860.2	275,203.5
Canadá	3,042.2	2,361.5	3,915.6	4,124.2	3,809.1	5,342.2	2,370.3
Sudamérica	4,186.0	4,053.0	5,189.6	6,000.9	5,153.1	5,007.6	6,670.7
Centroamérica	858.8	785.6	1,348.5	1,367.5	1,542.6	1,612.5	1,740.1
Unión Europea	11,853.5	10,085.5	11,250.4	13,904.9	15,588.5	17,845.5	20,365.9
EFTA	700.1	1,039.2	883.4	976.3	923.9	1,233.0	1,437.6
Japón	5,777.0	4,931.4	5,525.5	5,489.5	5,388.3	5,859.2	7,411.1
Ind. 1	3,120.0	2,745.5	3,488.6	4,364.0	4,976.9	6,216.3	7,627.5
China	541.9	557.5	798.0	1,293.3	1,722.5	2,047.4	3,083.1
Resto del mundo	3,640.4	4,333.1	4,962.9	6,328.9	7,145.5	7,443.0	9,985.1
Total:	140,162.9	151,993.5	185,472.6	220,045.1	242,832.7	278,365.9	340,896.9

FUENTE: Secretaría de Economía

El volumen de comercio entre la Unión Europea y México en el periodo julio 2000-junio 2001 ascendió a 22,963.9 millones euros, de los cuales 15,246.4 fueron exportaciones de la Unión Europea a México y 7,717.5 euros importaciones de la UE provenientes de este país. Es importante resaltar que las importaciones de la UE provenientes de México se incrementaron 38.7% en el periodo en cuestión y las exportaciones de la UE a México lo hicieron en 29.3%. Estas cifras muestran claramente que la puesta en marcha del Acuerdo ha resultado muy exitosa, logrando incrementar el comercio total entre ambas partes a una tasa de crecimiento anual del 32.3%.

La Unión Europea es el segundo socio comercial de México, así como la segunda fuente de inversión extranjera directa del país. En el año 2000, México fue el destino No.19 para las exportaciones de la Unión Europea a nivel mundial, y el número 30 en referencia a su nivel de importaciones.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.2.2. El Sector PyME en México.

En nuestro país, a pesar del gran número de pequeñas empresas existentes, creadas muchas de ellas a consecuencia del desempleo, varias no se consolidan y desaparecen durante los primeros años de operación. Esta situación se ve agudizada en épocas de crisis, cuando la situación prevaleciente en el entorno económico es inestable, especialmente cuando se tiene un modelo de política neoliberal, como es el caso de México desde los años ochenta hasta este momento.

Una forma de contribuir al fortalecimiento y permanencia de las pequeñas y medianas empresas es la cooperación, de forma que aumenten su poder de negociación frente al Gobierno considerando intereses comunes, incrementando así sus fortalezas y disminuyendo al mismo tiempo sus debilidades.

2.2.2.1. Concepto de PyME.

Las PyME's juegan un papel muy importante en la dinámica económico-social del país, por lo que se hace necesario dar una definición general de lo que es la pequeña y mediana empresa, aunque esto en principio se dificulte, pues el concepto difiere de acuerdo al país, sector o institución que se refiera o en donde se desarrollen.

Según la legislación para la micro, pequeña y mediana empresa, una empresa es la reunión de los diversos factores de la producción como son: capital, mano de obra y organización, con el objeto de alcanzar determinados fines obteniendo una utilidad.

Por su parte, tenemos que el Código Fiscal de la Federación establece que una empresa es la persona física, moral, que realice actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas de pesca o silvícolas y al establecimiento como el lugar en el que desarrollan parcial o totalmente actividades empresariales.

En estas condiciones, no hay que olvidar que la participación de la pequeña y mediana empresa dentro de la estructura económico-social de un país depende principalmente de su capacidad para utilizar en forma eficiente los recursos humanos, de su destreza para posicionarse en el conjunto reducido de

productos o servicios en los que posee mayor competitividad y sobre todo, su capacidad de adaptación y su flexibilidad para enfrentarse o adaptarse a las cambiantes condiciones del país.

Así, podemos observar que no se encuentra debidamente establecido un concepto genérico de lo que llamamos Pequeña y Mediana Empresa, sin embargo, para poder identificar el objeto de estudio de la presente investigación cabe mencionar que en nuestro país las empresas se clasifican tomando en cuenta el sector económico al que pertenecen y el número de empleados, por ello, la Secretaría de Economía ha establecido una tabla que clasifica al sector empresarial de la siguiente manera:

SECTOR TAMANO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Micro	0-30	0-5	0-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

FUENTE: *Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo de 1999.

2.2.2.2. Importancia, Origen y Características del Sector PyMe en la Economía mexicana.

Según el INEGI en nuestro país existen alrededor de 2 millones 844 mil unidades empresariales, de las cuales el 99.7 por ciento son Pequeñas y Medianas Empresas, que en conjunto generan el 42 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y el 64 por ciento del empleo del país.

En este sentido, las PyMe's constituyen motores importantes para la economía de nuestro país, ya que, son elementos claves para el desarrollo empresarial y productivo, puesto que sirven como alicates del desempleo, y contribuyen notoriamente en la producción y el ingreso nacional, así como al fomento del talento empresarial y de la flexibilidad para enfrentar a la dinámica económica global.

En lo que respecta a su origen, en nuestro país, podemos señalar que las PyMe's surgen de lo que se conoce como sector informal de la economía debido a que las formas de organización, el capital y la mano de obra pueden presentarse únicamente bajo el resguardo de la unidad social más fuerte: la familia.

Si bien es cierto que la mayoría de las PyME's mexicanas tienen como principal característica una génesis como negocios familiares, así como semejanzas en torno a su estructura, organización y operación; también es necesario destacar otras de sus características comunes en México, las cuales reflejan la situación en la que se encuentran actualmente:

1. Las PyME's en nuestro país utilizan sistemas informales de operación debido a que en su mayoría están constituidas como empresas familiares que trabajan de forma empírica y no existen manuales de operación previamente estructurados.
2. Debido a que son empresas familiares la visión de crecimiento es a corto plazo, pues no se tienen objetivos trazados y lo más importante, alcanzables.
3. Por lo general el Director de la empresa es el padre de familia, el cual no tiene la suficiente confianza para deslindar responsabilidades a terceras personas y cuando lo hace los puestos son asignados a los hijos haciendo que exista una concentración de actividades clave en un máximo de tres personas.
4. En cuanto a finanzas, la mayoría de las veces no existe diferenciación entre las que pertenecen a la familia y las que pertenecen a la empresa.
5. Dentro de la estructura de la PyME no existe una misión y una visión ni mucho menos una filosofía previamente planteados para el establecimiento, función y esencia de la organización.
6. Existe el desconocimiento del manejo de la Matriz FODA (Fuerza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

Las perspectivas de las pequeñas y medianas empresas dentro de la estructura económica y social en México, se encuentran determinadas por sus características intrínsecas y por la estrategia de desarrollo del país que incluye la reforma del Estado y la apertura económica.

Para México las pequeñas y medianas empresas (PyME's) conforman un sector decisivo dentro del crecimiento económico junto con la creación de empleos, pues las PyME's son las encargadas de "generar tres de cada cuatro empleos dentro del país"³², representando el "99.8% del total de empresas"³³ además

³² Valenzuela, Hugo. *Generan PyMEs tres de cada cuatro empleos en el país. El Economista*. México, D.F. 31 julio 2000.

³³ Idem.

de que su flexibilidad y su capacidad de adaptación a la evolución y a la especialización de la demanda, "las PyME's suponen una fuente dinámica de crecimiento y de creación de riqueza"³⁴.

2.2.2.2. Desafíos para el desarrollo de las PyME's mexicanas.

Hasta la fecha las PyME's han permanecido al margen de la coyuntura internacional, por lo que ahora deben de enfrentar y adaptarse a un entorno cambiante y a una economía cada vez más internacionalizada, ello gracias a la globalización, pues implica una apertura comercial realizada por medio de la firma de Tratados de Libre Comercio, lo anterior ha devenido en mayores retos para las PyME's, ya que ahora no solamente tienen que competir en precio, calidad y servicio, contra sus similares locales, sino también contra las empresas extranjeras que entren al mercado mexicano; aunado a esto, han presenciado una serie de obstáculos que las PyME's mexicanas se ven obligadas a superar para no verse envueltas en quiebras imposibles de evitar, entre los cuales destacan los siguientes:

- La falta de especialización.
- Mayores costos de materias primas y condiciones de pago más exigentes.
- Inventarios proporcionalmente mayores.
- Mercadotecnia anticuada y con un costo elevado.
- Capacitación deficiente y mano de obra ineficiente (en ocasiones, a consecuencia de los bajos salarios que pueden pagar estas empresas en comparación con las grandes).
- Escasa innovación.
- Dificultad para obtener financiamiento.
- Poco o nulo conocimiento de los reglamentos fiscales.
- Falta de organización y liderazgo.

Asimismo, los empresarios consideran como sus principales problemas los siguientes:

- Problemas ocasionados por el ambiente externo.
- Falta de estímulo y excesiva carga impositiva.
- Carencia de financiamiento adecuado y puntual.
- Control de precios por parte del gobierno.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

³⁴ Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Español. La Cooperación Empresarial. www.ipyme.org.

- Burocratismo y corrupción en las instituciones de apoyo gubernamental.

En los últimos 16 años, las empresas se han visto en la necesidad de asociarse, debido a una mayor competencia y las principales razones son:

1. Unificar intereses integrándose en cámaras y confederaciones, para que de esta manera se obtenga mayor beneficio en las negociaciones con el Gobierno. Cabe mencionar que dichas cámaras y confederaciones se formaron a partir de la segunda década de este siglo.
2. Formar uniones de crédito o empresas integradoras (creadas a partir de un decreto presidencial en 1993 y reformado en 1995) con el objetivo de facilitar la adquisición de bienes y/o servicios, lo cual sería imposible de manera individual.

Pero es necesario ver a la globalización desde un punto de vista positivo, ya que implica una oportunidad para las PyMe's debido a que la integración regional "abre el camino para que los países pequeños de bajos ingresos se industrialicen de una manera que no era posible antes, con las políticas de industrialización no generadoras de deuda utilizadas en los decenios de 1960 y 1970".³⁵

La Globalización ha modificado la naturaleza y la pauta de la industrialización, a grado tal que las pequeñas y medianas empresas se ven enfrentadas a competidores internacionales. Por lo que México está perdiendo las ventajas competitivas dentro de sectores que cuentan con un índice de mano de obra muy elevado. "La elevación de los salarios reales ha erosionado sus ventajas de costos, mientras que las cuotas impuestas por los países industrializados limitan su acceso a los mercados, obligándolo a reubicar algunas de sus operaciones de elevado índice de mano de obra en economías de salarios bajos"³⁶.

Lo anterior ha dado origen a una mayor dependencia de la producción primaria y algunos servicios como el turismo, causado en parte, por la pérdida de las ventajas comparativas como ya se mencionó anteriormente, y por otra, al retraso tecnológico.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

³⁵ Barrato, Heiber. *Las Microempresas: tipos, modelos y orientaciones para la consultoría*. Ed. Tecnoparque. Mayo, 1998

³⁶ Instituto de la pequeña y mediana empresa español. *La Cooperación Empresarial*. www.ipyme.org

Los países en desarrollo, como México, que han participado satisfactoriamente en el proceso de globalización comparten dos características comunes a resaltar:

- Un entorno de políticas conducente a la movilización de las inversiones industriales, particularmente las Inversiones Extranjeras Directas.
- Una reserva abundante de trabajadores educados, capaces de competir con la mano de obra de calificaciones bajas y medias de las economías industrializadas³⁷.

En estas condiciones, cabe afirmar que las pequeñas y medianas empresas obtienen ventajas de la vinculación con empresas transnacionales por medio de acuerdos, licencias o franquicias, acuerdos de subcontratación o inclusive alianzas. Es por esto, que la globalización no puede ser vista en su totalidad como un fenómeno antagónico al desarrollo y crecimiento del sector PyME, ya que a través de diversos mecanismos comerciales y de cooperación, las empresas de este sector, pueden insertarse de manera exitosa en este proceso mundial en el cual nuestro país ya esta enclavado.

La globalización económica está redefiniendo los procesos de manufactura al localizar las fábricas en diferentes partes del mundo, abriendo oportunidades pero también significando amenazas para las PyMe's, las cuales además de verse presionadas a cambiar sus paradigmas gerenciales requieren diseñar nuevos mecanismos de interrelación con el entorno³⁸.

Es así como surge el concepto de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, el cual señala que cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Estos objetivos pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

³⁷ Idem.

³⁸ Marín, Yadra. *El TLCUEM impactará las exportaciones de México. El Economista*. México D.F., 21 marzo 2000.

De esta forma, la cooperación empresarial en el marco de la Unión Europea es concebida como una "decisión estratégica ligada al objetivo de crecimiento externo de la empresa"³⁹, y en este sentido, nuestro objetivo es enfocarnos en atender el estudio de estas nuevas alternativas de cooperación internacional, ya que supone un instrumento importante para la expansión de la pequeña y mediana empresa y su adaptación en un entorno cada vez más competitivo y global.

La dinámica globalizadora hace necesaria la adaptación por parte de las empresas a un mercado cada vez más competitivo, es consecuencia de la creciente interdependencia de los mercados tanto de bienes, servicios y factores de producción, como de capitales; así como la importante reducción de los costes de transporte y comunicaciones, son aspectos a los cuales se tienen que enfrentar las PyME's en la actualidad; aunado a la rapidez en la difusión de la tecnología y, finalmente, la competencia ante la importante presencia de los nuevos países industrializados en el mercado nacional. Por ello la necesidad de un crecimiento con proyección hacia los mercados externos, lo cual implica un mayor poder de comercialización, y el medio que nosotros señalamos para realizar ese crecimiento es la cooperación inter empresarial, la cual, en este caso se establece por medio de acuerdos para conseguir una mayor presencia en el mercado.

Las pequeñas y medianas empresas en México son prácticamente la base de la economía nacional, por ello es necesario fomentar tanto su desarrollo nacional como internacional, detectando y actuando ante los desafíos globalizados a los que se enfrenta en la actualidad, tales como la ausencia de una cultura de cooperación entre empresas dentro de su filosofía, pues no saben trabajar en equipo, lo cual genera poco interés al momento de tratar el tema de la internacionalización, esto acompañado de la carencia de proyectos y programas de fomento por parte del gobierno y que muchas veces si llegan a existir, como es el caso de las Alianzas Estratégicas, las Cadenas Productivas, las Uniones de Crédito, las Empresas Integradoras y otros programas que sirven de articulación entre empresas, se guarda un total hermetismo en cuanto a su difusión, y finalmente la falta de visión empresarial acompañada de la desconfianza que se le tiene al gobierno debido a los excesivos tramites de la burocracia administrativa, así como a la existencia de impuestos excesivamente altos, que no son mas que meras características del gobierno de un país no desarrollado.

³⁹ *idem.*

Por otro lado, hay que recordar que entre el año 2004 y 2005, la Unión Europea contará con diez nuevos miembros y cien millones de habitantes adicionales. Los países candidatos a ser parte de la Unión Europea son: Polonia, República Checa, Hungría, República Eslovaca, Lituania, Letonia, Eslovenia, Estonia, Chipre y Malta, lo que constituye para México un reto adicional, ya que estos países compiten con nosotros en muchos productos, situación que a su vez representa una gran oportunidad que las empresas mexicanas deben aprovechar

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

2.3. RELACIÓN BILATERAL MÉXICO UNIÓN EUROPEA.

A pesar de los 11 tratados de libre comercio que tiene nuestro país, existe una fuerte concentración de comercio ya que más del 80% del total de nuestro comercio se centra en Norteamérica, y si este se restringe, nuestra economía se ve seriamente afectada, en este sentido, pensamos como alternativa a esta situación un viraje a la Unión Europea (UE), por ser una región con un alto poder adquisitivo y por contar con esquemas innovadores de negocios internacionales que pueden ser aprovechados por las PyME's mexicanas. Otra de las causas que hacen necesario incentivar el comercio con la UE via PyME's resulta de observar el creciente déficit comercial de México que se registra con aquella región, debido a que las importaciones mexicanas han venido aumentando en los últimos años como se observa en el siguiente cuadro:

Año	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
1993	7,798.70	2,788.60	-5,010.10
1994	9,058.20	2,805.90	-6,252.20
1995	6,732.20	3,353.50	-3,378.70
1996	7,740.60	3,509.80	-4,230.70
1997	9,917.30	3,987.60	-5,929.70
1998	11,699.30	3,889.20	-7,810.10
1999	12,742.80	5,202.70	-7,540.10
2000	14,775.10	5,610.10	-9,165.00
2001	16,165.50	5,351.90	-10,813.60
2002(p)	2,454.10	714.6	-1,739.50

Fuente: Secretaría de Economía.

Derivado de situación, consideramos necesario que se comiencen a buscar diversas formas que permitan crear comercio con aquella región, y en este sentido enfatizamos la opción para las PyME's mexicanas, de aprovechar las diversas formas de cooperación económica, pues de lo contrario, el déficit

comercial de México se incrementará y nos volveremos con la posibilidad de que la economía del país se vuelva más dependiente y con el riesgo de que se vean perjudicadas no solamente las PyME's mexicanas sino también se afecten las grandes empresas, por la entrada de más empresas y productos provenientes de la UE.

Al hablar de libre comercio nos referimos al intercambio de mercancías entre oferentes y demandantes, en donde estos últimos al comprar o dejar de comprar en el mercado, determinan qué se importa y en qué cantidades. En el libre comercio, el intercambio entre oferentes y demandantes de mercancías, servicios o capitales se lleva a cabo sin la intervención de un tercero que por lo general es el gobierno, o más bien, se efectúa sin la imposición de cuotas o aranceles para la comercialización y transacción de mercancías o productos entre dos países o regiones.

En el libre comercio se ve reflejada la soberanía del consumidor, que se puede ejercer en los mercados nacionales pero también en los internacionales, que representan a la integración comercial, por medio de la eliminación de las barreras proteccionistas de dos o más mercados nacionales.

El libre comercio entre naciones implica que sean los consumidores en cada uno de los mercados nacionales, quienes decidan qué se importa y en qué cantidades, sin que nadie más intente obtener un resultado distinto de aquel que obtienen los consumidores al momento de comprar o de dejar de comprar las mercancías importadas. Esto es el libre comercio entre las naciones, sin embargo actualmente todavía no es una realidad.

Los medios que utilizan los gobiernos para practicar el proteccionismo son: el cierre de fronteras, premios previos de importación, cuotas de importación y aranceles.

Para alcanzar el libre comercio se necesitan eliminar cada una de las barreras proteccionistas que el gobierno impone al flujo comercial entre las naciones, es decir, se requiere la apertura de fronteras, la eliminación de los permisos previos y de las cuotas de importación, así como de los aranceles.

México se ha planteado como objetivo principal de su política exterior, fortalecer el diálogo político, liberar el comercio e impulsar la cooperación con otras naciones y regiones, logrando con ello un equilibrio en las relaciones internacionales. Para lo cual es necesario establecer estrategias para ampliar vínculos con el exterior y establecer mejores condiciones para consolidar capacidad de negociación.

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) se presenta como el principal puente comercial de México con aquella región, para fortalecer las relaciones económicas, políticas y de cooperación, y se advierte que será parte fundamental en la dinámica económica mundial.

México desea consolidar sus relaciones bilaterales con los países con los que ya cuenta con una importante colaboración entre ellos destacan: Alemania, España, Francia, Italia y Gran Bretaña, el que se fortalezcan vínculos con estos países impulsarán de manera definitiva la instrumentación del Acuerdo con la Unión Europea.

Alemania representa el líder indiscutible de poderío económico y político. Sus niveles salariales, su ingreso per cápita y el volumen de sus exportaciones son de los más elevados en el mundo. Alemania ocupa el primer lugar de socio comercial de México en Europa. Entre las cuestiones más importantes de colaboración que se han establecido con este país, destacan la Comisión México-Alemania que es el medio para las consultas bilaterales, así como un gran diálogo parlamentario.

Con España existe una relación histórica en todos los ámbitos. Con el fin de ayudar y contribuir al desarrollo económico y social, el Estado español firmó un Tratado General de Amistad y Cooperación con México en el que se estableció la Comisión Binacional, que regula la colaboración existente en estos dos países en economía, política, comercio, turismo, educación, cultura, ciencia y tecnología, asuntos jurídicos y consulares.

Francia se encuentra entre las siete economías más dinámicas del mundo. México ha fortalecido los vínculos bilaterales con Francia, que se refleja en el alto nivel de contactos realizados en los ámbitos gubernamentales y parlamentario. La Comisión Binacional representa el foro en el cual se revisa en forma constante el nivel de la relación y se proponen nuevas acciones en el Acuerdo Marco de Cooperación.

En Italia, la principal actividad económica de este país está representada por la industria, que ha experimentado un crecimiento constante desde finales de la Segunda Guerra Mundial, debido en gran medida a los avances tecnológicos y a la potente organización con que cuenta la micro, pequeña y mediana empresa en esta nación. La relación de México con Italia se establece por medio de un alto nivel de diálogo político y un estrecho intercambio comercial. En el marco del nuevo Acuerdo que México está en vías de concretar con la Unión Europea, el papel de Italia es muy importante ya que ocupó la Presidencia de la Unión Europea en 1996.

Las relaciones de México y Gran Bretaña mantienen un alto nivel de diálogo político, resultado de un nuevo mecanismo de Consultas Políticas Bilaterales desde 1994, reuniéndose cada año para revisar temas de la agenda bilateral y asuntos multilaterales de interés común. México desea fortalecer la cooperación en áreas como política, cultura, financiamiento y económica.

Es así que nuestro país ha concentrado todo su interés para tener una sólida relación con estos cinco países, lo cual no necesariamente significa que desatienda sus vínculos con el resto de los países integrantes de la Unión Europea, a los cuales se suman recientemente otros diez, (de la Europa del Este) para sumar 25 países miembros en total, con los que es menester mantener un adecuado nivel de diálogo, viendo más allá del especial interés comercial que México muestra hacia sólo cinco países dentro del marco del TLCUEM.

2.3.1. El TLCUEM y su negociación.

2.3.1.1. La firma.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

El 8 de diciembre de 1997 se llevó a cabo en Bruselas la firma de los documentos que integran el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea. Estos documentos comprenden:

- El Acuerdo Interino, que establece el mecanismo de negociación de la liberalización comercial.
- El Acuerdo Global, el cual incluye los capítulos relativos al diálogo político y a la cooperación.

- El Acta Final, que incluye una serie de declaraciones entre las que destaca la declaración sobre servicios. Esta establece los principios que orientarán los trabajos para la liberalización de los servicios en el marco de las negociaciones comerciales.

El Acuerdo Global y el Acta Final fueron firmados por parte de México por el Secretario José Ángel Gurría y por la parte europea el Ministro de Relaciones Exteriores de Luxemburgo en su calidad de Presidente del Consejo Europeo, Sr. Jacques Poos, por el Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín y por los Ministros de Relaciones Exteriores de los Estados Miembros de la UE. El Acuerdo Interino y el Acta Final, por su parte, fueron firmados por el Secretario Herminio Blanco, por parte de México y por el Vicepresidente Manuel Marín por parte de la Unión Europea⁴⁹.

2.3.1.2. La negociación.

A pesar de que formalmente sólo existieron dos días de negociaciones 10 y 11 de junio, en realidad ésta se llevó a cabo en diferentes etapas. Después de la primera reunión del 14 de octubre de 1996 y de la presentación de una contrapropuesta mexicana de Acuerdo el 18 de noviembre del mismo año, se tuvieron conversaciones preparatorias con los negociadores europeos en la Ciudad de México en el mes de mayo de 1997, tras lo cual se intensificó el proceso de consultas entre ambas partes.

Durante el 10 y 11 de junio se negoció simultáneamente con funcionarios de la Comisión Europea (DGIB), con el Secretariado del Consejo y con los Servicios Legales de la Comisión y del Consejo, en presencia de la Presidencia del Consejo y de representantes de los quince Estados miembros. La delegación mexicana fue presidida por el Embajador Manuel Armendáriz y por funcionarios de la cancillería de la ahora Secretaría de Economía y de la Misión de México ante la UE.

A lo largo del primer día se negociaron aquellos temas en los que prevalecía un cierto consenso entre las partes, dejando para el segundo día la negociación de los artículos en los que existía un mayor grado de divergencia entre los planteamientos de ambas partes.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁴⁹ Ver Anexo 5.

2.3.1.3. Negociación en materia de cooperación.

Uno de los objetivos de las partes en proceder a una revisión de sus relaciones institucionales fue renovar y dar un impulso nuevo al capítulo de cooperación, que tradicionalmente había sido el centro de las relaciones México-Unión Europea desde la firma del primer Acuerdo de Cooperación en 1975.

El Acuerdo Global Amplia el ámbito de cooperación previsto en el Acuerdo Marco de 1991, tanto incluyendo nuevas áreas como auspiciando formas más profundas de cooperación.

El acuerdo prevé expresamente el desarrollo de la cooperación en los siguientes ámbitos: industrial, fomento de inversiones, servicios financieros, pequeñas y medianas empresas, aduanas, sociedad de la información, sector agropecuario, pesquero, minero, de la energía, transportes, turismo, estadísticas, administración pública, lucha contra drogas, lavado de dinero, control de recursos, ciencia y tecnología, formación y educación, sector cultural, sector audiovisual, información y comunicación, medio ambiente y recursos naturales, asuntos sociales y cooperación de la pobreza, cooperación regional, en materia de refugiados, derechos humanos y democracia, protección al consumidor, protección de datos de salud. Sin embargo, deja claramente establecida la posibilidad de incluir nuevos ámbitos y formas de cooperación a través de la cláusula evolutiva.

En este apartado se incluyeron además algunos sectores novedosos. En todos ellos se abrió la posibilidad de profundizar la cooperación y, en algunos de llegar a acuerdos sectoriales. De esta manera se avanza con respecto al Acuerdo Marco de 1991 y se abre la posibilidad de participar en programas hasta ahora exclusivos para los europeos.

En lo que se refiere al Título VI (COOPERACIÓN), es importante resaltar el hecho de que se incluyó un artículo introductorio (Artículo 13) que sirve de paraguas para todo el título de cooperación en el que el órgano que crea el Acuerdo con facultades decisorias, el Consejo Conjunto, se encargará de tomar las medidas necesarias para "intensificar" y "perfeccionar" dicha cooperación mediante evaluaciones periódicas, así como para coordinar y supervisar la aplicación de los acuerdos sectoriales previstos en el Acuerdo y otros que eventualmente suscriban las partes.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.4. REFLEXIONES FINALES.

Debido a la estrategia económica de crecimiento hacia afuera, perseguida desde el gobierno de Miguel de la Madrid como efecto del agotamiento del modelo ISI, se ha venido dando una continuidad a las políticas de apertura y desregulación económica. De esta manera, hoy en día, nuestro país se encuentra cada vez más inmerso dentro de las llamadas tendencias globalizadoras. Tan es así que los últimos cuatro gobiernos han resuelto en la firma de diversos tratados comerciales internacionales, así como la desregulación económica y la promoción de la inversión extranjera en México como alicientes para el crecimiento de la economía nacional.

Un aspecto positivo de todo este proceso de inserción en las tendencias mundiales, ha sido el advenimiento de México en un puente de negocios internacionales reconocido mundialmente, y que preserva el alicite de mantener un signado Tratados de Libre Comercio con dos de las tres regiones económicas más dinámicas del mundo, E.E. U.U. y la U. E.

En este sentido, El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), que entró en vigor el 1° de julio del 2000, constituye una importante arista dentro de la estrategia económica de diversificación económica y se ha considerado en un factor fundamental dentro de la política económica del gobierno del presidente Ernesto Zedillo, la cual ha sentado las bases para el crecimiento sostenido de nuestra economía y la creación de empleos para las mexicanas y los mexicanos.

Con la creación de la primera zona trasatlántica de libre comercio, México se convierte en el único país del mundo con acceso preferencial y seguro al mercado regional más grande: la Unión Europea. Las empresas mexicanas tienen de esta forma, acceso en condiciones sin paralelo, a un mercado con 850 millones de consumidores, que suman el 57% de la economía mundial.

El Tratado con la Unión Europea refuerza significativamente el impulso que la apertura económica ha dado al desarrollo del país, particularmente a la inversión, a la absorción y adaptación de tecnologías de los países desarrollados y a la creación de empleos más productivos y mejor remunerados.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

El Tratado aportará certidumbre a la inversión y el comercio; abrirá nuevos mercados y permitirá incrementar los volúmenes de exportación; promueve el valor agregado mexicano de las exportaciones; fomenta la creación y transferencia de tecnología y contribuye a incorporar más empresas mexicanas y nuevas regiones de nuestro país al comercio internacional.

Sin embargo, lo más destacable de esto estriba en La cooperación en materia de promoción industrial que han acordado México y la UE en el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación que complementa al TLCUEM, y que es también un instrumento innovador para promover la incorporación de empresas medianas y pequeñas a la proveeduría nacional y la exportación indirecta: a través de este mecanismo de cooperación, el sector PyME en México, podrá tener acceso a la valiosa experiencia que en muchas regiones de Europa han incorporado las empresas de menor tamaño en la actividad exportadora.

De hecho, uno de los rasgos distintivos de la nueva relación de México con la Unión Europea es precisamente esta vertiente de cooperación y diálogo: gracias a ella, se fortalecerán los lazos entre nuestras empresas y las europeas y se promoverán contactos más cercanos y fructíferos entre los gobiernos de nuestros países.

Con la entrada en vigor del TLCUEM el 1° de julio del 2000, se consolidó la más amplia y ambiciosa red de acuerdos comerciales en el mundo y se estableció un poderoso instrumento de desarrollo y una fuente importante de empleos. Este acuerdo es, así, una pieza clave para enfrentar exitosamente los grandes retos de nuestro país.

Por lo anterior, es importante señalar que se pueden obtener mayores beneficios para las PyME's mexicanas derivado de la relación comercial con la UE, ya que por las circunstancias intrínsecas de este sector de empresas mexicanas no se encuentran en posibilidades de invertir en el desarrollo y promoción de su producto, y por ende pueden considerar la viabilidad de una asociación estratégica en donde manufacture con la empresa europea, puesto que a diferencia de la relación económica con Norteamérica, la economía de esta región, al igual que la de México, se fundamenta principalmente en las PyME's y por lo tanto puede resultar más fácil para las PyME's mexicanas vincularse con sus similares europeas, en comparación a las

grandes transnacionales estadounidenses, con quienes existe una relación de mayor vulnerabilidad y dependencia. De esta forma, la cooperación económica con la UE significa una importante alternativa para el desarrollo de las PyME's mexicanas así como un instrumento de participación en los mercados foráneos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Capítulo 3.

**"ESQUEMAS DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL
ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA"**

La cooperación permite a las empresas alcanzar una mayor dimensión operativa y capacidad de acción, sin perder las ventajas características de las PYME, como son: independencia, flexibilidad, dinamismo y adaptabilidad a los cambios rápidos.

Por proyecto de cooperación empresarial hay que entender al acuerdo convenido entre dos o más empresas independientes que, uniendo o compartiendo parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse, forjan un cierto grado de interrelación con objeto de incrementar sus ventajas competitivas.

Por lo tanto, los acuerdos de cooperación conceden a las empresas que se involucran en ellos, una serie de ventajas y atributos que por sí solas no podrían obtener, esta es la principal razón de ser de una colaboración empresarial. En este sentido, existen muchas razones que animan a las empresas a establecer alianzas, pero lo que sí podemos aducir es que en el mundo actual de los negocios, el sujeto que se aísla se encuentra en desventaja y esta destinado al fracaso, respecto de aquellos que se interrelacionan.

Los programas de cooperación económica de mayor relevancia en el periodo 1991-2000 han sido aquellos destinados a labores de promoción comercial y de inversiones ("Encuentros Empresariales"), el Programa AL-Invest y el instrumento ECIP. Asimismo, un área muy importante de la cooperación económica se ha destinado a proyectos en materia de normalización, certificación, metrología y calidad.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3.1. VENTAJAS Y PROBLEMÁTICA EN LA COOPERACIÓN MÉXICO-UE.

La Unión Europea es uno de los mayores proveedores de fondos de cooperación al desarrollo en el mundo entero. Este tipo de cooperación quedó contemplada desde la firma del Tratado de Roma en donde se prevé un tipo de colaboración con terceros países que no necesariamente asumiera la forma de acuerdo comercial o de asociación. Posteriormente, con los cambios y la profunda transformación política y económica en la región, desde principios de los años noventa la cooperación de la Unión Europea con México ha tomado nuevas formas y se han abierto nuevas líneas presupuestarias de apoyo entre las que destacan la cooperación en materia de democratización y derechos humanos y sobre todo lo concerniente a la cooperación económica.

Si bien es cierto que la cooperación conlleva compromisos y acciones mutuas basadas sobre la premisa de ganar-ganar y obtener un provecho mutuo como resultado de la relación entre las partes, también es cierto que antes de cooperar se deben poner en la balanza los posibles costos y beneficios que se obtendrán de la cooperación, sobre todo el tipo de condicionantes y prerrogativas a que se hacen acreedores las partes que deciden cooperar.

En el caso concreto de la cooperación económica entre México y la UE, a grosso modo, nuestro país tendrá que regular sus esquemas de normatividad en la certificación de calidad para la producción y prestación de servicios adecuándose a los parámetros exigidos internacionales, asimismo se verá obligado a implementar políticas y reformas que permitan incentivar el comercio con la UE, y que garanticen mayor certidumbre a las inversiones europeas; y por el otro lado, México se verá beneficiado de mayores flujos de inversión procedentes de aquella región que generen mayor riqueza en nuestro país, así como de esquemas de financiamiento y capacitación para las PyMe's mexicanas.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3.1.1. Dificultades y problemática en la cooperación.

El principal aspecto que puede resultar en inconveniente para la cooperación, resulta del hecho que las empresas pierdan en cierto grado parte de su autonomía. Desde el momento en que una empresa se compromete a un acuerdo con otra, debe ceder en el reparto de las actividades y en el control de las mismas, comprometiéndose a tomar responsabilidades para la ulterior consecución de un fin común entre las partes que colaboran.

En muchos casos, se emprenden colaboraciones sin tener en cuenta que las empresas tienen en realidad intereses divergentes, por lo que habrán de dejar muy claras sus aspiraciones antes de llegar a ninguna clase de acuerdo. Además de los intereses y objetivos, en la mayoría de las veces, cuestiones como son las estructuras, los sistemas y la propia cultura son aspectos en los que las empresas difieren entre sí, y esto puede generar conflictos en el desarrollo del acuerdo.

Todo acuerdo de cooperación implica algo que perder y algo que ceder, no se puede pensar únicamente en los resultados benéficos sin considerar antes sobre los costes que ello implica y posibles desventajas que ello implica. Otro problema que dificulta la cooperación interempresarial es el ocasionado por el recelo y la desconfianza por parte de los gerentes o dueños de las empresas hacia sus pares empresarios.

También la colaboración entre empresas supone entre ellas el mantenimiento de un equilibrio en cuanto al tiempo y al ritmo de trabajo. Deben estar coordinados para llevar a buen fin el acuerdo planteado.

Además, a todo esto hay que añadir la dificultad que existe para que las empresas se impliquen en dicho acuerdo, bien sea por falta de tiempo, interés, o incluso por no tener personal encargado de mantener la supervisión y el control.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

3.2.2. Ventajas de la Cooperación Económica con la UE.

La cooperación económica es, sin duda, el aspecto más innovador dentro de la política y la estrategia de cooperación que estipula la UE. La cooperación económica se ha enfocado en la promoción de actividades de interés mutuo entre la región y nuestro país, y los programas de apoyo diseñados y financiados por la Comisión Europea en México han resultado de gran ayuda y utilidad, sobre todo en lo que se refiere al impulso de las relaciones entre empresarios mexicanos y europeos. Dadas las necesidades del México actual, la cooperación de la Unión Europea 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 que dan primacía a la participación del sector privado, al desarrollo de la pequeña y la mediana industria y a un proceso de transferencia de know-how y tecnología de los países miembros de la UE a México.

Demetrio Sáez y José Cabanelas en su libro "Cooperar para competir con éxito", realizan una distinción entre Razones estratégicas y Razones operativas, la diferencia entre ellas estriba en el hecho de que se proyecte la empresa hacia el entorno o bien nos quedemos con una visión más interna de la misma.

RAZONES ESTRATÉGICAS

1. Ahorro de tiempo en la obtención de ventajas competitivas.
2. Generación de sinergias de conocimiento entre las empresas.
3. Favorecerse de externalidades que aparecen en el entorno cooperativo, además de las ventajas objeto del acuerdo.
4. Conseguir el acceso a nuevos mercados de difícil acceso, tanto regionales como domésticos e internacionales, sean del mismo sector o diferente, adelantándose a otros competidores y de forma menos costosa.
5. Control de una mayor parte de un mercado concreto y su reparto.
6. Contrarrestar el efecto de un posible monopolio de oferta o demanda.
7. Disminuir la concurrencia para alcanzar una posición dominante.

RAZONES OPERATIVAS

1. De los resultados económico-financieros:
 - Compartir costes al compartir riesgos en las inversiones y en su financiación.
 - Traslado de gastos fijos a variables, rebajando el umbral de rentabilidad o punto de equilibrio.
 - Incremento de la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera al disminuir las inversiones en activos y las financiaciones con recursos propios.
 - Reducir el periodo de maduración, disminuyendo consecuentemente el circulante e incrementando la liquidez.
2. Absorber las habilidades y conocimientos del socio en cualquier actividad de la cadena de valor, consiguiendo economías de acceso al

8. Mantenimiento de la flexibilidad de la organización, por no necesitar de una estructura pesada bien sea de activos materiales, de personal o de inercias por utilizar una misma tecnología.
 9. Posibilitar el acceso a la financiación.
 10. Reconvertir un sector determinado, mediante la racionalización y modernización de las instalaciones productivas, adecuando las capacidades de producción y los precios.
 11. Adoptar una medida de fuerza ante los poderes públicos.
 12. Facilidad para conseguir bonificaciones y exenciones fiscales, así como subvenciones.
 13. Equilibrio de resultados, cuando se asocian empresas a las que le afecta de forma diferente la evolución del ciclo económico.
 14. Equilibrio de resultados, cuando se asocian empresas con productos en diferentes etapas del ciclo de vida.
 15. Aprendizaje en la cooperación relativo:
 - Conocer sus problemas.
 - Descubrir, futuros socios para cooperaciones futuras.
 - Educarse para poder estar en organizaciones de objetivos más amplios.
 - Instruirse en la creatividad mutua.
3. Lograr economías de escala por aumento de la producción o comercialización de los socios, bien a través de la especialización (acuerdos verticales) o por ser conjunta (acuerdos horizontales) .
 4. Consecución de economías de alcance, al compartir algún tipo de recursos, ahorrando inversiones.
 5. Mejorar las condiciones respecto a competidores o clientes y a proveedores al aumentar el poder de mercado.
 6. Fiabilidad en el suministro de inputs y a precio más reducido.
 7. Aseguramiento de la calidad de los inputs.
 8. Reducción de los volúmenes de existencias.
 9. Control sobre la distribución del producto final.
 10. Crear una estructura de distribución.

En términos generales, la cooperación puede ser particularmente útil para dar solución a los siguientes problemas o bien para generar algunas de las siguientes ventajas:

- Mejora de la posición competitiva.
- Reducción del riesgo.
- Acceso a nuevos mercados.
- Acceso a recursos de elevado coste o recursos complementarios.
- Desarrollo tecnológico.
- Consecución de economías de escala.

- Solución de problemas conjuntamente o realización de proyectos muy costosos o con un elevado nivel de riesgo.
- Acceso a información y know-how.
- Intercambio de experiencias.

Por todo esto, resulta indubitable que la cooperación resulta más benéfica que contraproducente, sin embargo, se debe considerar que el establecimiento de un acuerdo implica numerosos aspectos que deben tenerse en cuenta ya que se trata en la mayoría de los casos de empresas muy dispares en cuanto a tamaño, experiencia y/o con objetivos e intereses bien distintos.

3.2. TIPOLOGÍA DE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN.

3.2.1. Según la Relación existente entre las empresas que colaboran.

A) Acuerdos de cooperación horizontales o entre competidores.

Son "aquellos acuerdos que se efectúan entre empresas que realizan o se dedican a la(s) misma(s) actividad(es), y pertenecen por tanto a la misma industria, siendo competidores directos, actuales o potenciales"⁴¹, buscando un efecto de tamaño, y/o de poder en el mercado sumando capacidades similares de ambas partes del acuerdo, o simplemente una reducción de la competencia en un sector⁴². Este tipo de cooperación es muy recomendable en pequeñas y medianas empresas en los siguientes casos:

- Para el aprovechamiento de economías de escala.
- En sectores maduros o en declive, en donde existe una saturación del mercado, una sobrecapacidad de producción y a menudo una guerra de precios. Con el establecimiento de acuerdos sobre producción, precios, etc. se puede llegar a limitar la degradación de la situación.
- Para impedir la llegada de otro competidor o competidores ajenos al entorno de dichas empresas, haciendo una especie de frente común.

⁴¹ Menguzzato, Manuel. *La Cooperación Empresarial: un análisis de su proceso*. Ed. IMPIVA. Valencia, España. 1992. p.20.

⁴² Hermosilla, Alejandro. *¿Cómo Cooperar?*. IMPI. Madrid, España. 1990. p.45.

B) Acuerdos de cooperación verticales o entre empresas complementarias.

Son aquellos que se establecen entre empresas no competidoras pertenecientes a distintos estadios de la cadena de valor, buscando una complementariedad de sus actividades sin necesidad de integrarse verticalmente.

Este tipo de acuerdos son fruto de la tendencia actual, provocada por la situación de la economía en los últimos años, de desintegración del proceso productivo, favoreciendo que las empresas se concentren en aquellas actividades que realmente dominan y en las que tienen una buena posición competitiva obteniendo a la vez, aquéllas actividades que no podría desarrollar ella misma de forma efectiva o eficiente⁴³.

Algunas de las ventajas que aporta este tipo de cooperación son:

- Permite aprovechar recursos que normalmente las PYME no poseen.
- Les permite, por otra parte, concentrarse en su actividad básica manteniendo en ella su ventaja competitiva derivada de la especialización.
- Son, en general, acuerdos de carácter flexible y se centran en aspectos muy concretos de las actividades de las partes, lo que facilita que se den por finalizados en el momento en que se considere necesario.

C) Acuerdos de cooperación simbióticos.

Son aquellos que se establecen entre empresas que se dedican a actividades totalmente distintas y que "no mantienen entre ellas ningún tipo de relación, ni de competidor, ni de proveedor- cliente"⁴⁴, pero que cada una de ellas posee un conjunto de capacidades y competencias en relación a una actividad concreta, que complementan a las de la otra parte y podrán ejecutar un proyecto en común.

⁴³ Idem.

⁴⁴ Menguzzato, Manuel. *La Cooperación Empresarial: un análisis de su proceso*. Ed. IMPIVA. Valencia, España. 1992. p.43.

3.2.2. De acuerdo al sector que pertenecen.

A) Acuerdos de cooperación intersectoriales.

Son aquellos que tienen lugar entre empresas pertenecientes a diferentes sectores, como por ejemplo un laboratorio farmacéutico con una firma de cosméticos.

B) Acuerdos de cooperación intrasectoriales.

Son aquellos acuerdos entre empresas pertenecientes a un mismo sector. Un ejemplo muy claro de este tipo de acuerdos son las asociaciones sectoriales, como los fabricantes de automóviles, de joyeros, etc.

3.2.3. Según el Ámbito o la Actividad Económica en el Acuerdo.

A) Acuerdos de cooperación comercial.

Son aquellos que abarcan aquellas actividades relacionadas con la comercialización de los productos o servicios: Las pequeñas y medianas empresas, dada su limitación en cuanto a recursos y capacidades, pueden encontrar en este tipo de acuerdos una vía para poder acceder a nuevos mercados o abrir nuevos canales para la venta.

Dentro de este tipo de acuerdos destacamos los siguientes:

i) **Agente:** Esta figura, tan importante dentro del comercio, es aquella persona natural o jurídica, que se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajeno, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

Así pues, las características que definen la figura del agente son:

- El carácter de intermediario independiente.

- Sus funciones pueden ir desde la mera negociación, promoviendo actos y operaciones de comercio, hasta la tarea de concluir los actos promovidos por él mismo.
- El agente actúa siempre por cuenta ajena, y cuando concluye actos y operaciones de comercio debe hacerlo en nombre del principal.
- El contrato de agencia exige permanencia o estabilidad: es un contrato de duración.
- El carácter de figura que actúa a cambio de una retribución.

ii) Distribuidor: La figura del distribuidor corresponde a aquella empresa o persona que adquiere las mercancías y posteriormente las revende en los mercados en los que opera a través de canales de distribución.

Esta figura lo que hace es mejorar la flexibilidad del proceso productivo, favoreciendo la desintegración vertical del mismo y permitiendo a las empresas productoras concentrarse en aquellas actividades en las que están especializadas, delegando en estas empresas distribuidoras las funciones de pre-venta, comercialización, post-venta, etc.

La figura del Concesionario es muy parecida a la del distribuidor con la diferencia de que tiene unas zonas comerciales exclusivas y ya asignadas. Este tipo de distribuidores tiene, por parte de la empresa productora, apoyos técnicos, formativos, de marca, etc.

iii) Franquicia de distribución: Se entenderá por actividad comercial en régimen de franquicia, y es aquella que se realiza en virtud del contrato por el cual una empresa, el franquiciador, cede a otra, el franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho a la explotación de una franquicia para comercializar determinados tipos de productos o servicios y que comprende, por lo menos: el uso de una denominación o rótulo común y una presentación uniforme de los locales o de los medios de transporte objeto del contrato; la comunicación por el franquiciador al franquiciado de un "saber hacer", y la prestación continua por el franquiciador al franquiciado de asistencia comercial o técnica durante la vigencia del acuerdo.

El contrato de franquicia tiene numerosas ventajas, entre las que destacamos:

- Mejora notablemente la distribución de productos, ya que permite a la empresa franquiciadora crear una cadena de distribución uniforme con una inversión no excesivamente alta.
- Permite a empresarios crear su propio negocio de una manera más rápida y guiada, ya que el franquiciador comunica al franquiciado su Know - how y experiencia, facilitando el éxito de la empresa.
- También las ventajas pretenden llegar a los consumidores y usuarios, ya que combinan las ventajas de una red de distribución uniforme con la existencia de empresarios independientes interesados en la buena marcha del negocio.

iv) Piggy-back o Portage: Es una modalidad de cooperación en la que una empresa (portadora) pone su infraestructura de ventas en el extranjero a disposición de una u otras empresas (portadas), bajo unas condiciones determinadas (financieras y/o comerciales). Esta figura facilita el acceso de las PYME a los distintos mercados exteriores, a través de su propia marca, aprovechando la red de comercialización-distribución de empresas de tamaño mediano y, sobre todo, grande. A cambio, estas últimas reciben el pago de una comisión, asociada, en ocasiones, a un canon de entrada.

v) Consorcio de empresas para la comercialización: Constituyen una fórmula de cooperación tradicional, en la que un grupo de empresas se asocia para desarrollar una actuación conjunta, mediante la creación de una nueva sociedad, cuyo objeto es la prospección de mercados para, con posterioridad, llevar a cabo una acción de comercialización conjunta.

Una característica que define este tipo de cooperación es que los socios mantienen su independencia jurídica, aunque suelen crear algún órgano en común que coordine las actuaciones del Consorcio.

La actividad de la nueva sociedad puede desarrollarse tanto en mercados interiores como en mercados exteriores, en este último caso se conoce con el nombre de Consorcios de exportación.

vi) Grupo de exportadores: Es la asociación de tipo horizontal de varias empresas de un mismo sector, con el objetivo de crear unas oficinas de venta comunes a todas ellas.

Los objetivos que se persiguen mediante la creación de grupos de exportadores son el descubrimiento, estudio, puesta en marcha y seguimiento de mercados de exportación, y facilitar el acceso a los mismos.

vii) Club de Empresas: Es una forma de cooperación de un grupo de empresas, fabricantes de productos complementarios, con el objeto principal de llevar a cabo acciones de comercialización y distribución conjuntamente, ya sea en el mercado nacional o en el mercado exterior.

Constituye una fórmula basada en acuerdos recíprocos de comercialización de productos, bajo la denominación de una nueva marca.

B) Acuerdos de cooperación financiera.

Son aquellos que comprenden la búsqueda de socios, los cuales, mediante la aportación de capital permiten la ejecución de acciones que individualmente no podrían llevarse a cabo. La principal ventaja de este tipo de cooperación es la posibilidad de compartir recursos y riesgos.

Entre los acuerdos de cooperación financiera caben destacar:

i) La Empresa conjunta o Joint-Venture: Aunque en la práctica es considerada como una forma de cooperación empresarial, la Joint Venture no es, en sí misma, un tipo de cooperación, sino una fórmula jurídica (un contrato), por el que dos o más empresas se unen para la creación de una sociedad con personalidad propia, que desarrolla una actividad concreta, acorde con la estrategia de las empresas que se constituyen a través de esta modalidad.

Las principales características, por tanto, de esta fórmula jurídica son:

- Supone la creación de una entidad independiente.
- Dicha entidad se crea para llevar a cabo una actividad concreta y complementaria a la actividad de las empresas que la constituyen.

- Las empresas, mediante esta fórmula, comparten recursos y riesgos, en aras de lograr un objetivo común.
- Existe un reparto en el poder y la toma de decisiones, aspecto que puede crear conflictos entre las empresas que la conforman ya que suelen dirigir las actuaciones en beneficio propio.

Según García Canal las cooperaciones adoptan la forma de *joint venture* cuando se dan una serie de condiciones:

- El número de socios es elevado
- Al menos, uno de los socios desea acceder a los conocimientos y habilidades del resto
- El número de áreas funcionales es elevado y,
- El horizonte temporal es incierto.

Las Joint-ventures pueden clasificarse, como norma general, a partir de dos parámetros:

En función de las aportaciones de los socios pueden ser:

- a. *Mayoritarias o asimétricas*: son aquellas en las que alguno de los socios tiene una participación significativamente mayor.
- b. *Equilibradas*: las empresas tienen la misma participación en el capital.

Según el ámbito geográfico:

- a. *Nacionales*: Son aquellas que se constituyen con socios locales, los cuales suelen pertenecer a un mismo sector, o bien son relaciones de tipo cliente- proveedor.
- b. *Equilibradas*: En este tipo de joint venture los socios locales normalmente aportan personal, el acceso al mercado y el conocimiento de las condiciones y características locales. Las empresas internacionales lo que aportan principalmente es tecnología y capacidad de producción.

ii) Adquisición apalancada o Leveraged buy-out: Este tipo de cooperación financiera implica la compra de una empresa usando la capacidad de deuda de la misma para prestarse fondos para financiar la compra. Estas operaciones suelen llevarse a cabo en empresas en crisis, con la intención de refluotirlas con pocas aportaciones de capital y con una expectativa de resultados importantes.

Dentro del LBO se pueden distinguir los siguientes subcapítulos:

- *Leveraged management buy-out (LMBO)*: Compra de una empresa por un equipo directivo de fuera que ha encontrado respaldo financiero y planea dirigir activamente el negocio por sí mismo.
- *Leveraged management buy-in (LMBI)*: Cuando el cuerpo directivo saliente de una compañía recauda capital para comprar el negocio de los dueños anteriores.
- *Employee buy out*. Esta opción tiene lugar cuando son los empleados los que adquieren la mayoría del capital de la empresa en crisis. Esta práctica es habitual en el nacimiento de cooperativas o sociedades anónimas laborales.

iii) Sociedad de intermediación financiera: Este tipo de cooperación comprende desde aquellas que parten de *sociedades de financiación*, creadas para brindar apoyo financiero a empresas ya existentes o de nueva creación, hasta las llamadas *Sociedades de Garantía Recíproca o de Capital- Riesgo*, cuyas acciones consisten en la participación en el capital o bien en la concesión de créditos o avales a empresas nuevas con proyectos innovadores y que entrañen un riesgo notable, pero con intención de convertirse en socios en el futuro.

C) Acuerdos de cooperación tecnológica.

Son aquellos en los que existe una cesión de tecnología, ya sea para incorporarla al producto como al proceso productivo. Este tipo de colaboración es muy común en empresas que no tienen capacidad para desarrollarla por sus propios medios, en general, PYME, que encuentran en la cooperación una vía para alcanzar el desarrollo tecnológico sin disponer de grandes recursos.

Entre los acuerdos de cooperación tecnológica encontramos:

i) Licencias de patentes y marcas: Es el contrato por el cual una empresa –la licenciante- otorga a otra –la licencitaria- los derechos de explotación de un producto, servicio o proceso obteniendo como prestación un canon o royalty.

En otras ocasiones, además de la cesión de la licencia se produce la cesión de la marca (Licencias de marca) en la que se permite la explotación de la imagen asociada a ese producto, servicio o proceso.

ii) Contratos de asistencia técnica: Es un contrato por el cual dos o más empresas llegan a un acuerdo para atender a otras, en las que existe algún déficit en su desarrollo tecnológico.

Este tipo de contratos puede establecerse con respecto al producto, caso que suele venir precedido de la cesión de una licencia, o bien respecto al proceso productivo: en este caso normalmente la que fabrica los propios bienes de equipo es la empresa asistente.

D) Acuerdos de cooperación productiva.

Son aquellos que tienen lugar a lo largo del proceso productivo. En la actualidad, la cooperación productiva es la más extendida entre los acuerdos de colaboración empresarial. Son muchas las empresas que, en la búsqueda de una mayor eficiencia y una reducción de costes, se centran en aquellas actividades que realmente proporcionan valor al producto y buscan cooperación en otras empresas para que lleven a cabo el resto de actividades en las que no se puede concentrar, descentralizando, por tanto, el proceso productivo y consiguiendo una mayor flexibilidad.

Como ejemplos de cooperación productiva destacamos:

i) Subcontratación: Es un tipo de cooperación muy extendido en la actualidad que consiste en que una empresa-contratista- encarga a otra - subcontratada- la fabricación de algún componente de sus productos o servicios, parte de su producción o bien la totalidad de la misma, corriendo la empresa contratista con la responsabilidad final con respecto al cliente.

Son muchas las ventajas que aporta este tipo de cooperación, entre otras:

- La empresa contratista reduce costes e inversiones en el proceso de producción, permitiendo a ambas empresas (la contratista y las contratadas) especializarse en sus actividades estratégicas.
- Proporciona mayor flexibilidad y adaptabilidad al proceso productivo ante posibles cambios en la demanda de los productos.

ii) Calidad concertada: Es un tipo de cooperación muy vinculada a la subcontratación, en la que la empresa contratista exige a la empresa subcontratada unas especificaciones en relación con la calidad del componente, producto o servicio que fabrica o presta.

La empresa principal deberá indicar en el contrato las exigencias de calidad en términos cualitativos y cuantitativos, comprometiéndose a apoyar a la empresa subcontratada en la aplicación de las técnicas de gestión de la calidad, prestando la asistencia técnica pertinente.

iii) Spin-off o externalización: Este tipo de cooperación fomenta que una empresa - generalmente una gran empresa - cree otra a partir de trabajadores cualificados de su propia plantilla. La idea que se plantea es que la nueva empresa se convierta en un socio que realiza la actividad anteriormente llevada bajo la dirección de un departamento o división de la gran empresa.

Generalmente, la empresa principal apoya financiera y técnicamente a la nueva, y ésta se compromete a llevar a cabo las actividades para las que fue creada, procurando la búsqueda de nuevos clientes.

Las ventajas que entraña este tipo de cooperación son similares a las de la subcontratación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.3. ESTABLECIMIENTO DE FOROS EMPRESARIALES DE COOPERACIÓN.

La Unión Europea es uno de los mayores proveedores de fondos de cooperación al desarrollo en el mundo entero. Este tipo de cooperación quedó contemplada desde la firma del Tratado de Roma en donde se prevé un tipo de colaboración con terceros países que no necesariamente asumiera la forma de acuerdo comercial o de asociación. Específicamente, en América Latina, la Unión Europea y sus estados miembros son en conjunto el primer proveedor de fondos de cooperación en la región (62% de los fondos totales hacia América Latina provienen de la Unión Europea). Alrededor del 20% de esta cooperación, la cual muestra un incremento constante, se gestiona directamente a través de la Comisión Europea.

La cooperación de la Unión Europea se realiza sobre todo a través de subvenciones, pero también existen préstamos, principalmente a los proyectos de infraestructura, por medio del Banco Europeo de Inversiones (BEI), una más de las instituciones de la Unión Europea.

Desde 1976, la Comunidad Europea estableció y formalizó su política de cooperación hacia los países de América Latina.

La cooperación de la Unión Europea se puede dividir en varios rubros entre los que destacan:

- La ayuda financiera y técnica que otorga prioridad a los programas de desarrollo rural.
- El apoyo a la integración regional, principalmente a los países del Pacto Andino, Centroamérica y MERCOSUR.
- El apoyo a los proyectos gestionados a través de organizaciones no gubernamentales (ONG).
- Proyectos en materia de ciencia y tecnología, los cuales se han desarrollado notablemente desde 1980.
- Proyectos de ayuda humanitaria los que se traducen fundamentalmente en ayuda de urgencia, ayuda alimentaria, ayuda a los refugiados y a los desplazados en Centroamérica.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

Sin embargo, dados los cambios y la profunda transformación política y económica en la región, desde principios de los años noventa la cooperación de la Unión Europea con América Latina ha tomado nuevas formas y se han abierto nuevas líneas presupuestarias de apoyo entre las que destacan la cooperación en materia de democratización y derechos humanos y la cooperación económica.

La cooperación económica es, sin duda, el aspecto más innovador dentro de la política y la estrategia de cooperación global de la Comisión Europea. La cooperación económica se enfoca en la promoción de actividades de interés mutuo, es decir, acciones que generan beneficios tanto a la parte receptora de la cooperación, como a la parte donante de los fondos. Esta cooperación se caracteriza por acciones descentralizadas aplicadas a través de la sociedad civil, principalmente a través del sector empresarial y académico.

Asimismo, este es un tipo de cooperación cofinanciada, es decir, los actores involucrados o las instituciones beneficiarias de estos programas tienen necesariamente que realizar aportaciones financieras al proyecto a desarrollar. La cooperación económica ha redundado en grandes beneficios al desarrollo en países latinoamericanos y ha contribuido a generar una reflexión y un replanteamiento de las estrategias y esquemas de cooperación por parte de los países desarrollados (principalmente la OCDE) a nivel mundial.

Dentro de esta nueva estrategia de cooperación hacia América Latina, otro de los conceptos que ha surgido en el seno de la Comisión Europea es el concepto de la "horizontalización de los proyectos" o la efectividad (sobre todo a nivel de visibilidad y coherencia en las acciones) de generar programas horizontales, es decir, programas de cooperación aplicables en conjunto a todos los países de la región. Desde 1994, la Comisión Europea ha lanzado diversos programas horizontales de gran envergadura en América Latina, entre los que destacan:

- El Programa AL-INVEST cuyo objetivo primordial es el de estrechar las relaciones y generar colaboración entre empresas europeas y empresas latinoamericanas tanto en aspectos comerciales como en materia de cooperación industrial (alianzas estratégicas, transferencia de tecnología, acuerdos de licencia, subcontratación).

- El Programa ALFA (América Latina Formación Académica) surge de la inquietud de generar un mayor grado de vinculación entre las universidades europeas y las universidades latinoamericanas, a través del trabajo en "redes". El objetivo que se persigue es la mejora del potencial científico y tecnológico, así como un trabajo coordinado entre universidades que tenga un impacto directo en el desarrollo académico, social, económico y cultural de los países que participan en el programa.
- El Programa ALURE (América Latina-Utilización Óptima de Recursos Energéticos) fomenta directamente la cooperación entre los actores involucrados en asuntos del sector de la energía de la Unión Europea y de América Latina. Dentro de los objetivos primordiales de este programa se encuentra el proporcionar una mejor respuesta a los nuevos desafíos económicos, sociales y medioambientales, todo con relación a la mejora en el uso de los recursos energéticos.
- El Programa UR-BAL se refiere a la generación de proyectos conjuntos entre ayuntamientos o municipios europeos y latinoamericanos con el objeto de obtener mejoras efectivas de las condiciones socioeconómicas y de calidad de vida de las poblaciones.

3.3.1. Cooperación Económica Unión Europea-México.

En materia de cooperación económica, los programas de apoyo diseñados y financiados por la Comisión Europea en México han resultado de gran ayuda y utilidad, sobre todo en lo que se refiere al impulso de las relaciones entre empresarios mexicanos y europeos. Dadas las necesidades del México actual, la cooperación de la Unión Europea 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 la mediana industria y a un proceso de transferencia de know-how y tecnología de los países miembros de la UE a México.

En el marco de la creciente complementariedad de los intereses económicos entre los signantes del TLCUEM resulta prioritario el fortalecimiento de Programas de apoyo a la cooperación empresarial, como medio para generar un mayor flujo de comercio e inversión e incrementar el grado de conocimientos y acercamiento entre ambas regiones.

El TLCUEM en su Título VI se refiere a la Cooperación en todos los aspectos, pero más específicamente dentro del Artículo 17 encontramos un aspecto inédito en la historia de los Tratados Internacionales de carácter económico, ya que por vez primera se considera la relevancia del sector

empresarial PyME como factor determinante económicamente hablando, no sólo de México, sino, como ya hemos estudiado con anterioridad, en la Unión Europea.

En el citado Artículo se hace referencia a la cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas, donde las partes se comprometen a promover un entorno favorable para su desarrollo.

Lo anterior consiste en facilitar el acceso al financiamiento, proporcionar información, estimular las innovaciones, fomentar contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones conjuntas y el establecimiento de empresas conjuntas así como redes de información por medio de los programas horizontales ya existentes tales como ECIP, AL-INVEST, AL- PARTENARIAT, BRE, BC-NET, PROGRAMA ALFA, PROGRAMA URB-ALB, PROGRAMA ALURE y PROGRAMA ARIEL.

Los programas de cooperación económica de mayor relevancia en el período 1991-2000 han sido aquellos destinados a labores de promoción comercial y de inversiones ("Encuentros Empresariales"), el Programa AL-Invest y el instrumento ECIP. Asimismo, un área muy importante de la cooperación económica se ha destinado a proyectos en materia de normalización, certificación, metrología y calidad.

3.3.2. Programa de Encuentros Empresariales.

Específicamente en el área de promoción comercial y de inversiones, de 1991 a la fecha se han financiado diversos programas como son: el "Programa de Apoyo al Sector Agroindustrial Mexicano", los foros "Pesca 93" y "Pesca 94", el "Foro Diseño", el "Foro Autopartes", el "Programa Plurianual de Encuentros Empresariales", y el "Proyecto de Apoyo a las Exportaciones Mexicanas hacia la Unión Europea". El monto de financiamiento destinado por parte de la Comisión Europea a estas actividades ha creado encuentros empresariales en el periodo 1991-1998 y se movilizaron alrededor de 3,000 empresas europeas y 2,500 empresas mexicanas.

Los resultados de los programas de encuentros empresariales han sido alentadores en cuanto a la visibilidad de los programas de la Comisión Europea en México y en lo que se refiere a la promoción de proyectos de negocios mexicanos en los países miembros de la Unión Europea. Desde 1991 estas actividades han logrado difundir en todo el país un conocimiento sobre la Unión Europea que no existía con anterioridad, en este sentido, los resultados en materia de promoción se pueden calificar como altamente positivos. Asimismo, gracias a la realización de este tipo de programas de cooperación actualmente se han

logrado identificar aquellos sectores industriales prioritarios en las relaciones de comercio e inversión entre México y la Unión Europea.

3.3.2.1. AL-Invest/Eurocentros.

A fin de ofrecer a las empresas de la UE y de Latinoamérica la oportunidad de convertirse en verdaderos socios, incrementando su competitividad mediante una apertura recíproca de sus mercados, la UE lanzó el programa AL-Invest, que incluye básicamente tres tipos de acciones:

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

AL-Invest financia relaciones empresariales directas gracias a su extensa red de operadores: 50 organismos en América Latina, de los cuales 29 son Eurocentros y otros 200 operadores en Europa especializados en la cooperación industrial (COOPECO). En México se aprobó la operación de tres Eurocentros de Cooperación Empresarial, los cuales son:

- Bancomext. Se utiliza el Eurocentro sobre todo 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. El Eurocentro cuenta con una amplia gama de instrumentos de promoción comercial y de inversión. Asimismo, el Eurocentro cuenta con un programa detallado de seminarios promocionales en toda la República con el fin de promover el flujo de exportaciones mexicanas hacia el mercado europeo.
- Canacindra. Apoyándose en una red extensa de sucursales y contactos dentro la República, persigue una estrategia individualizada de identificación, promoción y seguimiento de proyectos, sobre todo a través del contacto directo con los operadores de la Red COOPECO. Han realizado la identificación de aquellos sectores industriales que resultan prioritarios para México.

- **Nafin.** Además de ofrecer a las empresas servicios de asesoría y consulta, seguimiento individualizado de los proyectos, una amplia infraestructura y contactos (a través de su membresía a la red COOPECO y de su red de sucursales en todo el país), este Eurocentro administra y maneja varios instrumentos financieros.

Resulta importante mencionar que los Eurocentros establecidos en México funcionan como oficinas de enlace entre las PyMe's mexicanas con sus pares europeas, haciendo la labor de intermediación para lograr posteriormente una estrecha colaboración entre ambas partes, manteniendo un sistema de comunicación constante que les permite una coordinación de las actividades emprendidas por cada uno de ellos con el fin de lograr que las acciones del Programa AL-Invest en México redunden en el mayor beneficio posible para el empresariado de México y Europa. Asimismo, la instalación de los Eurocentros en México ha dado como resultado una "institucionalización" de la cooperación económica en México, puesto que a través de ellos la Comisión Europea cuenta con personal de planta altamente capacitado y con una metodología especializada y eficaz para la promoción de negocios entre la Unión Europea y México.

3.3.2.1.1. AL-Invest en México.

- Como ya se mencionó, en México operan 3 Eurocentros: **BANCOMEXT**, **CANACINTRA** y **NAFIN**.
- Se han llevado a cabo 32 encuentros empresariales en los sectores metal-mecánica, agroindustrial, calzado, autopartes, mueble, azúcar, marroquinería, plástico, eléctrico-electrónico, textil y confección, salud, ferretería, construcción y obras públicas, entre otros.
- A través del Programa AL-Invest se han generado alrededor de 61 negocios por más de 33 millones de euros.
- Asimismo, dentro del marco del programa AL-Invest, la Comisión Europea ha autorizado a los Eurocentros **BANCOMEXT**, **NAFIN** y **CANACINTRA** un financiamiento para la promoción individualizada de empresas a través del Programa Ariel.

3.3.2.1.2. Resultados del Programa AL- Invest.

- Se han creado 28 Eurocentros efectivamente en operación en América Latina.
- 202 operadores han participado en el programa.

- Promoción de otros instrumentos de la Comisión tales como el ECIP, BRE, BC-NET, ALURE.
- Más de 200 Encuentros Sectoriales han sido aprobados, de los cuales alrededor de 156 ya han tenido lugar.
- 252 acuerdos han sido firmados entre empresas europeas y latinoamericanas generando un monto de negocios de más de 130 millones de euros.

3.3.2.2. Programa ARIEL (Active Research in Europe and Latin America).

El sistema Ariel es un tipo de proyecto de cooperación económica que la Comisión utiliza en algunas ocasiones a nivel bilateral. Se aplica cuando los beneficiarios (los Eurocentros en este caso) requieren que sus empresas logren acuerdos concretos y bien definidos. La técnica del sistema se basa en la atención individual a las empresas y mediante este instrumento se promoverán a más de 140 proyectos de empresas mexicanas en el transcurso de 1999-2002.

El programa pretende incrementar la capacidad de negociación de los proyectos mexicanos, al sistematizar y aplicar instrumentos de diagnóstico técnico para medir la internacionalización de la empresa, evitando la promoción de propuestas sin potencial, y optimizando los recursos asignados al proyecto. La operatividad del programa en México está a cargo de los Eurocentros **BANCOMEXT**, **CANACINTRA** y **NAFIN**, quienes han recibido la asistencia técnica necesaria para aplicar adecuadamente la metodología "ARIEL". Lo anterior debido a que su desempeño es evaluado (por parte de la Comisión Europea) a través de la calidad de los resultados concretos obtenidos por el programa.

Los Eurocentros **CANACINTRA**, **NAFIN** y **BANCOMEXT** plantean que, a partir de la aplicación de la metodología "ARIEL" en 140 propuestas individuales presentadas por empresas mexicanas y europeas, se lograrán alcanzar los siguientes objetivos específicos:

- Promover el desarrollo de una cultura de la internacionalización entre las pequeñas y medianas empresas que ingresen al proyecto.
- Incrementar (bilateralmente) el conocimiento sobre los mercados, normas, calidad y competitividad.
- Mejorar los flujos de inversión y comercio entre México y Europa.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Favorecer los acuerdos de colaboración industrial y comercial entre las PyMe's mexicanas y europeas.
- Establecer las bases para que (en el corto y mediano plazo) se concreten negocios por cuando menos 3 veces el monto del proyecto.

El programa ARIEL está conceptualizado para ofrecer a las empresas un servicio de búsqueda de socios que no se limite sólo a promover el contacto con socios potenciales, sino que garantice el resultado mediante la aplicación de técnicas de gestión apropiadas que permitan identificar y definir el producto, las estrategias y las exigencias del empresario.

ARIEL se sustenta en la prestación de servicios individualizados a la empresa pequeña y mediana para identificar una propuesta empresarial de negocios viable de promoverse y concretarse en una alianza estratégica internacional tanto para empresas mexicanas como europeas. El servicio incluye:

- Diagnóstico sobre el potencial de la empresa para iniciar o consolidar un proyecto de internacionalización.
- Asistencia técnica en la definición de la estrategia de negocios que desea desarrollar la empresa.
- Promoción de la iniciativa de negocios con potenciales socios.
- Intercambio de información de empresas y/o socios potenciales interesados en la iniciativa empresarial.
- Apoyo al empresario para la selección de al menos 8 empresas interesadas en la iniciativa propuesta.
- Elaboración de agendas de reuniones empresariales *in situ* en las que las partes acordarán los términos del negocio conjunto.
- Asistencia técnica en las visitas a empresas.
- Asesoría durante el proceso de negociación de los acuerdos empresariales para facilitar su concreción.

Para beneficiarse del programa es necesario ser empresa pequeña o mediana mexicana y/o europea de los sectores industrial, comercial y de servicios que cuenten con un proyecto de alianza estratégica para su internacionalización.

Es necesario presentar la solicitud en cualquier Eurocentro, si la empresa es seleccionada será necesario cubrir la cuota de inscripción, así como comprometerse a cubrir sus gastos de viaje para asistir a las citas de negocios programadas con sus contrapartes.

3.3.2.3. AL-Partenariat.

Es una de las acciones que incluye el programa AL-Invest y consiste en una adaptación del programa Europartenariat al contexto de América Latina. La Comisión Europea creó el programa Europartenariat en 1987 con el fin de apoyar a las pequeñas y medianas empresas radicadas en las regiones menos favorecidas. Normalmente, estas empresas padecen de falta de recursos organizativos, de orientación y de acceso a nuevas tecnologías y no siempre tienen la posibilidad de integrarse en un mundo industrial en constante cambio.

Europartenariat pone en contacto directo en un encuentro único a directivos de empresas de toda la Unión. Antes de dicho encuentro se fijan una serie de reuniones de 30 minutos cada una entre los empresarios locales y los visitantes y además durante esos días se pueden también organizar reuniones informales entre empresarios de empresas visitantes.

En los últimos Europartenariat se han registrado alrededor de 12,000 encuentros. Como media, del 30 al 40% de las empresas de la región anfitriona firman acuerdos de cooperación.

En el mes de febrero (24-26) de 1999 se llevó a cabo en la Ciudad de México el AL-Partenariat '99 Unión Europea-México-Centroamérica, el cual contó con la participación de 250 empresarios de la Unión Europea, 600 empresarios mexicanos y 80 empresarios de países centroamericanos. Su objetivo fue la realización de encuentros empresariales en los sectores alimentos-bebidas, químico-plástico, metal-mecánica, salud, eléctrico-electrónico y medio ambiente.

Actualmente se encuentra en planeación la organización del AL-Partenariat 2003 Unión Europea-México-Centroamérica, el cual se distingue como un evento de proyección global que busca promover los productos y servicios mexicanos en la UE para obtener el máximo beneficio del TELECUEM. En esta ocasión, las empresas de los sectores de Agroindustria, Autopartes, Medio Ambiente y Telecomunicaciones tendrán la oportunidad de entrevistarse con sus contrapartes europeas, quienes visitarán a México en 3 días de encuentros de negocios.

Como ya se mencionó, el Programa AL-Invest fue diseñado por la Comisión Europea con el fin de estrechar las relaciones comerciales entre pequeñas y medianas empresas de Europa y América Latina, por medio de encuentros empresariales que fomenten la realización de acuerdos, y en este sentido, el AL-Partenariat 2003 forma parte del Programa AL-Invest con la peculiaridad de agrupar cuatro sectores industriales en un mismo evento. Los acuerdos que pueden lograrse como resultado de la participación en este encuentro pueden ser desde la venta o compra de productos, hasta co-inversiones, joint ventures y transferencias tecnológicas.

En concreto, la metodología que sigue el AL-Partenariat es sencilla: las compañías mexicanas inscritas en el evento tendrán la oportunidad de contar con una agenda de negocios previamente establecida, que les permitirá dialogar frente a frente con empresarios europeos o latinoamericanos en búsqueda de lo que los mexicanos ofrecen, o viceversa.

Ofrece como beneficios para la comunidad empresarial: la promoción de sus productos en el extranjero, esto es, los perfiles de las poco más de 500 compañías hasta ahora inscritas se han incluido en un catálogo preliminar de participantes que ya se encuentra distribuido en los países miembros de la UE para efectiva promoción del Encuentro, a través de una red de 39 Instituciones colaboradoras.

Otro importante beneficio es la maximización de recursos, ya que a través de sus citas de negocios, los empresarios tendrán la oportunidad de reunirse en un corto periodo de tiempo con una gran cantidad de clientes y/o inversionistas potenciales.

En suma, el AL-Partenariat ofrece la oportunidad única de iniciar o incrementar los negocios con empresas europeas, aprovechando al mismo tiempo los atractivos beneficios del TLCUEM.

3.3.2.4. El ECIP (European Community Investment Partners).

Fue un instrumento creado por la Comisión Europea con el objetivo de proveer financiamiento para la creación de coinversiones en países en desarrollo de Asia, Latinoamérica y el Mediterráneo.

Ofrecía cinco facilidades para apoyar la creación y operación exitosa de una coinversión:

- Financiamiento para la identificación de socios y/o proyectos.
- Financiamiento de actividades previas a la puesta en marcha de una coinversión: estudios de factibilidad, elaboración de prototipos, establecimiento de plantas piloto.
- Financiamiento de los requerimientos de capital de la coinversión.
- Financiamiento para el desarrollo de recursos humanos.
- Financiamiento para la preparación de una privatización.

El ECIP es un instrumento que contribuyó directamente al desarrollo, porque al estimular las inversiones europeas directas fomentó la transferencia de tecnología y "know-how" y, a su vez, facilitó el acceso de empresas, en este caso mexicanas, a los mercados internacionales.

México es el país (después de China) que más se benefició del esquema ECIP de un total de 53 países elegibles en todo el mundo. Las cifras muestran que de 1988 a 1999, 183 proyectos fueron aprobados por el ECIP sumando un monto de financiamiento por parte de la UE para proyectos ECIP en México de alrededor de 25 millones de EUROS.

Actualmente las actividades del ECIP a nivel mundial están suspendidas temporalmente debido a que se encuentra en proceso de evaluación por parte de los servicios de la Comisión Europea.

3.3.2.5. El programa ALURE (América Latina-Utilización Óptima de Recursos Energéticos).

El Programa ALURE es un programa de cooperación regional de la Comisión Europea que fomenta directamente la cooperación entre los actores involucrados (públicos, mixtos y privados) en asuntos del sector de la energía de la Unión Europea y de América Latina.

El Programa ALURE fue aprobado por la Comisión Europea el 2 de octubre de 1995 y dentro de sus objetivos primordiales se encuentra el proporcionar una mejor respuesta a los nuevos desafíos económicos, sociales y medioambientales, todo con relación a la mejora en el uso de los recursos energéticos.

ALURE se ha desarrollado en dos fases:

- ALURE I. Es considerada la fase inicial del programa y tuvo una duración de 2 años (1996-1997), un portafolio de 13 proyectos y una contribución comunitaria de 7 millones de euros.
- ALURE II. Es considerada la segunda fase que tuvo una duración de cinco años, aportando una ampliación significativa al programa basada en un incremento de la contribución comunitaria a 25 millones de euros y una mayor flexibilidad en el procedimiento.

Sus líneas de acción son básicamente: mejorar los servicios suministrados por el sector energético; contribuir al mejoramiento del funcionamiento institucional, marco político y reglamentación de las empresas; desarrollo de acciones bajo una perspectiva de desarrollo sustentable y promover intercambios y contactos entre empresas europeas y latinoamericanas, particularmente entre las PYME's.

3.3.2.6. Apoyo y Promoción de la Cooperación Interempresarial "BRE".

Es el instrumento comunitario más específicamente al servicio de las PYME. Desarrolla una amplia gama de actividades de carácter informativo y de acercamiento entre empresas del ámbito comunitario. Su objetivo es el de promover la cooperación transnacional no confidencial. El BRE opera descentralizadamente a través de una red de corresponsales repartidos por toda la Unión Europea y en países terceros.

El BRE posee una red de 439 corresponsales establecidos en los estados miembros y en numerosos países terceros y el corresponsal representante local de la red tiene como principales funciones las siguientes:

- a) Promocionar la cooperación como estrategia entre las PYME.
- b) Transmitir a la unidad central del BRE los perfiles de cooperación de las PYME de su región interesadas en la cooperación.
- c) Difundir en su región las solicitudes de cooperación procedentes de empresas de otros países.
- d) Ayudar a las empresas de su zona a encontrar socios adecuados para sus estrategias de cooperación.
- e) Algunos corresponsales pueden prestar asistencia a las empresas para el establecimiento de los contactos con el socio potencial, así como durante el desarrollo de la fase de negociación del acuerdo.⁴⁵

3.3.2.7. Apoyo y Promoción de la Cooperación Interempresarial "BC-NET".

La red de cooperación empresarial BC-NET, opera desde 1988 y fomenta la cooperación empresarial con un grado de confidencialidad adaptado a las necesidades del usuario, facilitando la búsqueda de socios potenciales y prestando asesoramiento a las empresas hasta la firma del acuerdo de cooperación.

El BC-NET está presente en 40 países y se apoya en una red de 181 asesores empresariales e intermediarios especializados en cooperación empresarial que cubre a todos los países de la Unión Europea y de terceros países.

Los miembros del BC-NET (consejeros de empresas e intermediarios) pueden ser tanto organismos públicos como privados, los cuales firman un Convenio con la Comisión, que hace referencia a un código deontológico profesional que especifica los principios a respetar a la hora de atender una petición de cooperación entre empresas.

⁴⁵ COMISION EUROPEA. DG XXIII Política de Empresa, Comercio, Turismo y Economía Social.

La gama de actividades cubiertas por el BC-NET es muy extensa: va desde industrias de base a los servicios que utilizan tecnologías avanzadas. La red de cooperación de empresas permite igualmente promover la participación de las PYME en los programas de I&D comunitarios, a las oportunidades de subcontratación, así como de ayudar a una mejor superación de los obstáculos a la cooperación de los estados miembros y animar la extensión de la cooperación con países terceros.

La tarificación que la red factura a los miembros de la misma, depende del número de perfiles de cooperación realizados al año. Los consultores son a su vez libres de facturar a sus clientes en función de los servicios prestados.⁴⁶

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3.4. REFLEXIONES FINALES.

Desde la formalización de las relaciones bilaterales entre la Comisión Europea y México con la firma del primer Acuerdo Marco de 1975, la Cooperación se ha ido confirmando como un instrumento fundamental para el fortalecimiento de esta relación bilateral, tanto en el sector social y económico, como en el ámbito político.

La liberalización y los efectos de las crisis recurrentes en el país han perjudicado en mayor medida a las pequeñas empresas y el número de las que se organizan de manera informal parece aumentar y la inseguridad se hace cada vez más evidente. Sin embargo, esa combinación también favoreció la aparición de nuevas actitudes, como la asociación entre empresas.

Los mecanismos de coordinación de la actividad económica son: la organización, el mercado y la cooperación interempresarial.

La esencia de los acuerdos de cooperación se alcanza cuando las partes aceptan cierto grado de obligación y obtienen, a cambio, cierta garantía en su comportamiento futuro. Al cooperar, las empresas construyen un sistema de relaciones internas y externas indispensable para establecer mecanismos que permiten generar nuevas soluciones a los problemas.

⁴⁶ COMISIÓN EUROPEA. DG XXIII Política de Empresa, Comercio, Turismo y Economía Social.

Los foros empresariales se han convertido en importantes puentes de diálogo para promover las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, sin embargo, el aspecto peculiar de estos, consiste en el sector a quien van dirigidos y para quien están creados, ya que las PyMe's conforman un sector ávido de apoyo y asesoría que requiere de este tipo de instrumentos para tener la posibilidad de incursionar en los mercados foráneos como lo es el europeo, así como no quedar al margen de la globalización. Más aún, podemos aducir que este tipo de programas y foros empresariales no son solamente para las PyMe's mecanismos de oportunidad y de crecimiento, sino que vienen incluso a significar en estos tiempos, elementos sustanciales de supervivencia necesarios para afianzarse en la tan competitiva coyuntura globalizadora.

México es un país que requiere de alianzas para incursionar en los mercados extranjeros, es así como este acuerdo impulsará la cooperación interempresarial con la Unión Europea. A su vez, se requiere establecer estrategias específicas para ampliar vínculos con el exterior y de ésta forma garantizar mejores condiciones tanto para el país en general como para el fortalecimiento empresarial en particular.

Los resultados logrados hasta ahora, con respecto a la definición y puesta en marcha del Programa de Cooperación, han estado a la altura de las expectativas fijadas por ambas partes. En particular, a partir de los noventa, debido a que en este periodo se concretó la contribución de la CE en múltiples acciones a través de 638 proyectos con un valor superior a los 138 millones de euros.

Estos datos confirman el papel activo que ha tenido la Cooperación de la Unión Europea en México. Colocando a la UE como uno de los mayores socios de Cooperación con México.

En el marco de las nuevas perspectivas de las relaciones bilaterales generadas por la reciente entrada en vigor del "Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México" en octubre de 2000, la Cooperación ha recibido un nuevo impulso, entrando en una fase más dinámica y articulada.

El título VI de dicho Acuerdo define en 32 artículos los sectores prioritarios de la Cooperación. El objetivo común es ampliar y desarrollar aún más las acciones de cooperación bilateral con la prioridad de apoyar el proceso de asociación establecido en dicho Acuerdo.

Paralelamente, en el transcurso del año 2001, la Comisión Europea ha puesto en marcha una nueva estrategia para definir un marco político, jurídico y administrativo más completo con respecto a su política de cooperación con todos los países de América Latina.

Esta estrategia que abarca el periodo 2000-2006, se basa en tres elementos:

- El Documento Estratégico Nacional (Country Strategy Paper) que contiene un análisis exhaustivo de la situación socio-económica del país y, sobre ésta base, se definen las líneas estratégicas generales para la cooperación bilateral.
- El Memorando de Entendimiento sobre las Orientaciones Plurianuales para la Puesta en Marcha de la Cooperación Comunitaria, rubricado por ambas partes a mediados del 2001.
- La definición de un Convenio Marco relativo a la ejecución de la cooperación bilateral con el fin de establecer el marco jurídico y las modalidades de gestión de los programas y/o proyectos bilaterales financiados por la Unión Europea a favor de México.

De esta manera, es que comienza con buenos pasos la relación de México con la Unión Europea, que ha diferencia del TLCAN, el acuerdo con la UE considera la importancia de la cooperación económica entre las PyMe's de ambas regiones, ya que a diferencia de nuestro socio Sam, los Estados europeos tienen un enfoque económico más fuertemente sustentado en el sector PyMe que en el de las grandes empresas y consorcios, como en el caso estadounidense.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CONCLUSIONES

Para varios empresarios mexicanos la apertura comercial entrañó cambios positivos, ya que con esto surgió la cultura de calidad y se abrieron posibilidades de crecimiento hacia fuera a través de las exportaciones, sin embargo, algunos otros admiten que el sector de las pequeñas empresas aún no estaba preparado para una apertura temprana; en la mayor parte de los casos el proceso productivo fue afectado y se ha producido principalmente una reacción que ha sido defensiva.

La liberalización y los efectos de las últimas crisis en nuestro país, ha perjudicado fuertemente al sector de las pequeñas empresas, ya que el número de las que saltan al sector informal parece aumentar y la incertidumbre e inestabilidad económicas se hacen cada vez más evidentes. Sin embargo, esa combinación también obligó al cambio de paradigmas en la mentalidad empresarial, favoreciendo la creación aparición de nuevas oportunidades para que el sector de las PyMe's mexicanas adopte alternativas ante la coyuntura actual, tales alternativas vienen a constituir esquemas de cooperación y asociación o alianzas entre empresas.

Dadas estas las condiciones a nivel nacional, la percepción general ha sido del poco interés y descuido por parte de nuestro gobierno hacia el sector de las PyME, que si bien es cierto ha elaborado programas dedicados a ellas, también es cierto que estos han surtido resultados deficientes ya que por falta de recursos, excesivos tramites burocráticos o de escasa convocatoria y difusión adecuada, no ha sido posible dar un impulso verdadero al crecimiento de este sector tan perjudicado por las políticas económicas seguidas en las últimas tres administraciones.

En México se detectaron dos tipos de reacción con respecto al concepto de cooperación o alianza entre empresas como alternativa ante los nuevos tiempos de apertura e integración: los que parecen estar interesados (que incluso ya concretaron algún tipo de alianza) y los que la rechazan. En la perspectiva de asociación con empresas extranjeras tiene gran relevancia la absorción de conocimientos tecnológicos y el acceso a nuevos mercados o canales de distribución. Otras alianzas parecen ser más un sistema de ayuda mutua informal puesto en marcha por los productores de una misma rama, esto es, un medio para utilizar sus contactos, unirse y hacer más eficiente cada negocio. Otro tipo de alianza es el que atañe a empresas

integradoras, ésta surge como respuesta para evitar ser absorbidas por las compañías más grandes o perder a sus clientes, así como tener acceso a otros mercados garantizando seriedad a los clientes potenciales, y en este sentido, cabe considerar que en un entorno recesivo como el de México, este tipo de ventajas son un parabién.

En estas condiciones, ¿cómo puede desarrollarse el sector de las PyMe's en nuestro país?, por lo que al gobierno respecta, y de manera propositiva sería otorgarndo mayor apoyo en todos los aspectos (financiero, técnico, burocrático...) considerando que de esta forma se podrán realizar proyectos al alcance de cualquier PyME, permitiendo potencializar su producción o comercialización hacia el exterior y con esto poder recuperar la confianza de los empresarios hacia el gobierno, para que los primeros trabajen e inviertan en la economía de nuestro país sin tener que preocuparse en toda la serie de trabas burocráticas a las que se enfrenta cada vez que realiza un trámite, y al saberse respaldado, también aumentará su visión allende las fronteras de México. En estas condiciones, el sector PyME mexicano podrá involucrarse de una manera más expedita al momento de ser convocado a participar en cualquier actividad tanto nacional como internacional, lo cual ampliará la perspectiva de los empresarios mexicanos y con ello la economía de México, dado que son la base de su economía.

Durante la actual administración se han venido observando diversos programas dedicados al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país. Todos estos programas son elaborados por medio de la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, ayudados por las Bancas de Desarrollo: Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Respecto a la Secretaría de Economía, se creó dentro de esta institución un organismo denominado Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto, el cual es el encargado de proporcionar de forma gratuita ayuda a cualquier empresario en todas las dudas que tenga relacionadas a cómo iniciar o mejorar su negocio, cómo resolver problemas en materia de comercio exterior, así como consultar las oportunidades de negocios existentes para sus productos o servicios, en el extranjero, entre otros. En general, el apoyo que brinda este Centro es de gran valor para muchos empresarios, pero tiene varios problemas: el primero consiste en que aún existen muchos empresarios y emprendedores que no saben de la existencia de Primer Contacto, y a esto se suma que dicho Centro de Asesoría no cuenta con el personal necesario y preparado, para las labores que desempeña.

“Oportunidades de las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas en el marco de la Cooperación Económica con la Unión Europea durante la administración Foxista”.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

En cuanto a Programas de Financiamiento, la administración Foxista ha realizado también por conducto de la Secretaría de Economía diversos convenios con Bancos Privados tales como Santander Mexicano, Bital y Banorte. los cuales parecen muy loables en teoría, pues son programas de crédito dedicados ex profeso para las PyMe's, sin embargo, al momento de solicitar un préstamo, el grueso de los empresarios se ve impedido del financiamiento por no cubrir los requisitos que el banco exige.

De esta manera, vemos que el actual gobierno no ha dejado de realizar esfuerzos por tratar de mejorar sus relaciones internacionales, y en esta fase globalizadora ha incrementado el interés por concretar negocios internacionales y ahora, a 17 años de apertura y desregulación de la economía mexicana, se ha logrado generar confianza en distintas partes del mundo, convirtiendo a nuestro país en un importante centro de Negocios Internacionales y puente de oportunidades interbloques para muchas empresas de distintos países, quienes han puesto sus ojos en México para invertir o introducir sus productos con miras del consumo doméstico o inclusive para aprovechar las prerrogativas que ofrece el TLCUE para realizar negocios en el mercado europeo.

Por otro lado, a pesar de los 11 tratados de libre comercio que nuestro país mantiene con 32 países de 3 continentes, existe una fuerte concentración del comercio ya que más del 80% del total de nuestro comercio se centra en Norteamérica, y si este se restringe, nuestra economía se ve seriamente afectada, en este sentido, pensamos como alternativa a esta situación dar un viraje a la Unión Europea (UE), por ser una región con un alto poder adquisitivo y contar con esquemas innovadores de negocios internacionales que pueden ser aprovechados por las PyMe's mexicanas.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea es el instrumento más amplio y sofisticado que la Unión Europea ha celebrado con un país no miembro y, como lo señalara la exSecretaria de Relaciones Exteriores, Embajadora Rosario Green, ante el Senado de la República, “representa la iniciativa más importante emprendida por México en el contexto de la construcción de una nueva relación, más estrecha, sólida y provechosa con Europa”.

En este sentido, subrayamos la necesidad de virar hacia el viejo continente, ya que pensamos que pueden ser más beneficiadas las PyMe's mexicanas de la relación comercial que guarden con la UE, al contrario de los E.E.U.U., en razón de reflexionar sobre la incuestionable importancia que guarda la economía

de los Estados europeos, ya que podrá ser más fácil para las PyMe's mexicanas vincularse con sus similares de Europa, que con las grandes transnacionales estadounidenses, las cuales prescindien de este tipo de relaciones.

Otra de la razones que merecen esta consideración resulta de observar el creciente déficit comercial que México guarda con aquella región, necesario que se comience a aprovechar el comercio con aquella región, ya que de lo contrario, el mercado mexicano se encontrará cada vez más infestado de productos de esta región en detrimento de la producción nacional. Además de la imperiosa necesidad de revertir o al menos reducir el déficit comercial que se ha venido registrando en el comercio con la UE, más aún ahora, que están próximos a integrarse 10 países de la Europa oriental, quienes vendrán a competir el mercado europeo con México.

Por todo esto, nuestro país a su vez, se ve obligado a buscar nuevas opciones que le permitan incursionar de forma exitosa en el mercado de la UE, y uno de estos es la conformación de alianzas y creación de mecanismos de cooperación comercial.

La creación de alianzas responde, en general, a dos preocupaciones: alcanzar un tamaño crítico para seguir siendo un cliente confiable en el entorno de contracción de la demanda (crisis) y aprovechar las oportunidades que ofrecen los nuevos mercados (apertura). Sin embargo, como ya mencionamos, ciertas empresas rechazan toda forma de alianza, la mayoría argumenta la falta de confianza en los extranjeros, así como el deseo de conservar el control de su actividad. La idea de asociación no forma parte aún de la tradición empresarial mexicana, este hecho debe cambiar para que las empresas mexicanas sean receptoras de los beneficios que trae consigo la cooperación empresarial.

La esencia de los acuerdos de cooperación se alcanza cuando las partes aceptan cierto grado de obligación y obtienen, a cambio, cierta garantía en su comportamiento futuro. Al cooperar, las empresas construyen un sistema de relaciones internas y externas indispensables para establecer mecanismos que permiten generar nuevas soluciones a los problemas, y aunado a ello hay que recordar que las alianzas son requeridas tanto en el aspecto exterior como en el aspecto interempresarial, por ello el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (o Acuerdo Global) impulsará la cooperación interempresarial entre México y la Unión Europea, debido a que establece estrategias específicas para ampliar vínculos con el exterior y de ésta forma garantizar mejores condiciones tanto para el país en general como para el fortalecimiento empresarial en particular.

En estas condiciones, los foros empresariales establecidos en el Acuerdo Global se han convertido en importantes puentes de diálogo para promover las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea debido a las actividades que realizan, en las que se encuentran entre otras: asesorar a las empresas al momento de elaborar sus proyectos de colaboración industrial, comercial o de inversión, a fin de brindarles la oportunidad de encontrar un socio en el extranjero; promover a través de redes europeas las ofertas y demandas empresariales de cooperación empresarial; apoyar en la búsqueda de contrapartes nacionales y extranjeras a través de los diversos operadores encontrados tanto en México, Europa y América Latina; así como organizar encuentros entre empresarios por sector de actividades.

Por supuesto que toda aquella empresa que participe en estos foros empresariales gozará de ciertos beneficios que mejorarán su economía, debido a que les garantizan un acompañamiento puntual y personalizado durante el desarrollo de los contactos, el asesoramiento al empresario para la presentación de su perfil de cooperación, y un pre-diagnóstico del nivel de internacionalización de la empresa, una promoción dirigida y una agenda de trabajo seria de la que puedan resultar contactos efectivos para llevar a cabo su propuesta de negocio, sin olvidar la promoción amplia de su proyecto en cuando menos un país europeo o un estado mexicano. .

Pero, ¿qué necesita una empresa para poder gozar de todos estos beneficios?, en primer lugar ser una empresa legalmente constituida y debe estar operando regularmente; puede ser de cualquier giro industrial; que tenga ventas superiores a los 500,000 USD anuales o bien tengan un producto o procesos competitivos o innovadores; con mas de 20 empleados, con capacidad productiva y financiera para participar en el proyecto.

Si prestamos atención a los requisitos que cualquier Eurocentro solicita para que una empresa participe en un foro, podremos apreciar que no todo corresponde a las características concernientes a las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas, pues hay que recordar que si bien es cierto que son tanto en México como en el Mundo la base de la economía, de igual forma son el estrato más olvidado dentro de los privilegios otorgados por el gobierno, y debido a ello se han visto obligadas a asociarse.

Aunado a esto, y de acuerdo con el Lic. Prudencio, Asesor Comercial de uno de los Eurocentros en México, uno de los sectores de las PyMe's mexicanas que más se ha beneficiado de estos programas de

cooperación empresarial desde el nacimiento de los programas hasta la fecha, es el sector alimentos, destacando los enlatados siguiéndole algunas empresas dedicadas a la producción de especias y chiles secos, sin embargo, aduce que para lograr concretar negocios en el mercado europeo no basta con pertenecer a determinado sector, sino mas bien corresponde a ciertos factores cualitativos como la iniciativa, el interés y la habilidad del empresario, así como el factor calidad del que hemos venido haciendo hincapié.

Con la firma del Memorando de Entendimiento, el 3 de octubre del 2002 en Puebla se abrieron prácticamente nuevas perspectivas para la cooperación comunitaria en México para el periodo 2002-2006 y si tomamos en cuenta los cuatro sectores prioritarios definidos en dicho Memorando, la situación actual es la siguiente en materia de Cooperación en el Sector Económico:

La Comisión Europea estableció lanzar programas de cooperación en dos áreas distintas pero complementarias:

- La facilitación del Acuerdo de Libre Comercio entre las partes y
- El apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

Las dos áreas de cooperación tienen el mismo objetivo que es estimular el desarrollo económico por medio de un incremento del comercio bilateral. El primero se enfoca en garantizar el mejor acceso posible a los respectivos mercados mientras que el objetivo principal del segundo es ayudar a las PyMe's a aumentar su competitividad y aprovechar las oportunidades de la zona de libre comercio. La Comisión Europea destinará a la cooperación económica el 35% de la cantidad total de la financiación programada para México para el periodo 2002-2006.

Dentro del Programa para la facilitación del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México el apoyo y dicha facilitación del proceso de liberalización propiciado por la entrada en vigor del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y México en julio del 2000 representa un objetivo prioritario para las dos partes. La realización de un programa de cooperación en este ámbito es considerada como fundamental para que la creación de una zona de libre comercio pueda desplegar su pleno potencial y así el incremento de los intercambios estimule el crecimiento económico y el desarrollo. Se espera que este programa optimice el funcionamiento del área de libre comercio entre ambas regiones y facilite la realización de las transacciones comerciales para los operadores económicos mexicanos y europeos.

Aunque el contenido específico de este programa todavía no ha sido definido, la Comisión Europea y el Gobierno de México ya han identificado tentativamente una serie de áreas en las cuales consideran que una más intensa cooperación entre las partes podría tener un impacto positivo y substancial para los operadores comerciales de ambas regiones. Entre ellas se encuentran la cooperación aduanera, los estándares industriales y reglamentos técnicos, los estándares sanitarios y fitosanitarios, la propiedad intelectual, la competencia, los movimientos de capitales, las reglamentaciones relativas a las inversiones y la protección de los consumidores.

Cambe señalar que este programa, cuya puesta en marcha está prevista para mediados del 2003, tendrá un financiamiento por parte de la Comisión Europea de alrededor de 8 millones de euros.

Finalmente, dentro del programa integral de apoyo a PyMe's la cooperación está dirigida al fortalecimiento de las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea a través del desarrollo de un programa integral de asistencia técnica, a la pequeña y mediana empresa mexicana y europea.

El desarrollo de un proyecto en materia de cooperación económica, en particular un programa integral de apoyo a pequeñas y medianas empresas, es un componente esencial en el entorno de liberalización comercial entre la Unión Europea y México. El apoyo directo técnico-comercial a la pequeña y la mediana empresa es un elemento que se impone como requisito fundamental para lograr madurar una apertura comercial.

Con el fin de contribuir a incrementar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas tanto mexicanas como europeas, la Comisión Europea destinará a este proyecto 12 millones de euros.

Pero, habrá que estar atentos a todos los cambios que se presenten a raíz de la firma del TLCUEM para que no tome desprevenidas a nuestras pequeñas y medianas empresas, como es la reciente adhesión de 10 países europeos del este a la UE, con los cuales podemos tener una relación de competencia o colaboración.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Por otro lado, si bien es cierto que el proceso de apertura y desregulación económica que hemos experimentado no se ha dado de la mejor forma -con costos iniciales principalmente sociales- también es cierto que podemos ponderar estos costos iniciales, ante los ante los mayores costos de la exclusión y los resultados de la liberalización comercial y financiera de la economía mexicana que han dado paso a una mayor dinámica de comercio exterior, inversión extranjera y financiamiento extranjero, que constituyen oportunidades de negocios potenciales que se vislumbran en el mediano y largo plazo. Sin embargo, para poder aprovechar estas oportunidades de la globalización, en un primer momento deben de sortearse los desafíos de competitividad internacional que entraña la misma globalización. Para obtener beneficios en la globalización y capitalizar las oportunidades que brinda, es necesario contar con una fortaleza endógena en todos los ámbitos (social, económico, político, e inclusive cultural) que permita atender y solucionar las debilidades estructurales que se gestan al interior de nuestro país y que permita proyectar al sector de las PyMe's como sostén de la economía nacional.

La estrategia de crecimiento económico de México que ha estado enfocada hacia el exterior, ha generado dificultades incontrolables y una creciente dependencia hacia el capital financiero especulativo. Consideramos necesario que la administración foxista procure mitigar los efectos producidos por la política económica de continuidad, resultado del inexorable neoliberalismo que ha producido graves desigualdades que aquejan a la sociedad mexicana, de esta forma, se debe equiparar en importancia el enfoque exógeno del esquema de desarrollo económico con miras también hacia dentro.

La población de México precisa de un cambio auténtico de condiciones económico-sociales y que no se estanque en la mera transición de gobierno o cambio de partido político en el poder, en este sentido, el gobierno foxista debe poner énfasis y atender a la microeconomía, ya que resulta contradictorio dar una imagen de fortaleza hacia al exterior mientras prevalece la pobreza extrema, la marginación y exclusión del desarrollo de las mayorías dentro de nuestro país, por eso es necesario canalizar los logros de la macroeconomía mexicana a los bolsillos de todos.

El gobierno de México debe estructurar un proyecto de inversión que explique a todos los mexicanos el para que y por que de la inserción en la globalización, poniendo especial atención al sector PyMe's y definiendo metas en el mediano y largo plazo e indicando el papel a desempeñar por cada uno de los sectores económicos y sociales en México, es decir se debe programar una estrategia nacional que incluya el

desempeño y la participación de cada mexicano, para que todos se aboquen a su función por el beneficio y para la construcción del México que queremos.

Los TLC's como el que mantenemos con la UE, le otorgan a nuestro país una posición estratégica de puente interbloques e intercontinentes, que si se saben aprovechar competitivamente, se pueden obtener buenos resultados para la economía de México, nuestra propuesta en este sentido se aboca al desarrollo del sector PyMe's promoviendo con más ahinco la cooperación económica con la Unión Europea, como una opción viable de alto potencial para el desarrollo económico del país, ya que al considerar a las PyMe's como las células vitales que sustentan la economía mexicana, al verse estas beneficiadas, se rendirán mejoras al conjunto de nuestro querido país, México.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 1

INSTANTÁNEA DE LA UNIÓN EUROPEA⁴⁷

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1947	Plan Marshall para la reconstrucción económica de Europa devastada por la guerra
17 marzo 1948	Entrada en vigor del Tratado por el que se crea el Benelux
1948	Creación de la OEEC (Organización Europea de Cooperación Económica) para distribuir la ayuda del Plan Marshall
1949	Creación del Consejo de Europa con sede en Estrasburgo
9 mayo 1950	Declaración de Robert Schuman
18 abril 1951	Firma del Tratado de París por el que se crea la Comunidad Europea del Carbón y Acero (CECA)
1952-1954	Elaboración y fracaso de un proyecto de Comunidad Europea de Defensa (CED)
25 marzo 1957	Firma de los Tratados de Roma, por los que se crean la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM)
1962	Establecimiento de la Política Agrícola Común (PAC)
1967	Fusión de las instituciones ejecutivas de las tres Comunidades (CECA, CEE y EURATOM)
1º julio 1968	Realización de la Unión Aduanera
22 enero 1972	Firma de los Tratados de adhesión de Dinamarca, Irlanda, Noruega y el Reino Unido a la Comunidad Europea
1º enero 1973	UE9: Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido se convierten en miembros de la Comunidad Europea
28 mayo 1979	Firma del Tratado de adhesión de Grecia a la Comunidad Europea
Junio 1979	Primeras elecciones del Parlamento Europeo por sufragio universal directo
1º enero 1981	UE 10: Grecia se convierte en miembro de la Comunidad Europea
12 junio 1985	Firma de los Tratados de adhesión de España y Portugal a la Comunidad Europea
1º enero 1986	UE12: España y Portugal se convierten en miembros de la Comunidad Europea
Febrero 1986 - 1º julio 1987	Firma del Tratado y entrada en vigor del Acta Única
3 octubre 1990	Unificación de Alemania
7 febrero 1992	Firma del Tratado de Maastrich por el que se crea la Unión Europea
2 mayo 1992	Firma en Oporto del Tratado por el que se crea el Espacio Económico Europeo
1º enero 1993	Realización del Mercado Único Europeo

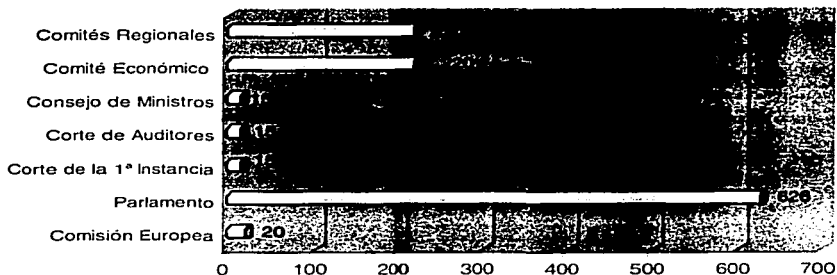
⁴⁷ Fuente: Conocer la Unión Europea. Europa en Cifras. Eurostat 2000.

1º noviembre 1993	Creación de la Unión Europea al entrar en vigor el Tratado de Maastricht
1º enero 1994	Creación del Espacio Económico Europeo
24 junio 1994	Firma de los Tratados de adhesión de Austria, Finlandia, Noruega y Suecia
1º enero 1995	UE15: Austria, Finlandia y Suecia se convierten en miembros de la Unión Europea
2 octubre 1997	Firma del Tratado de Amsterdam
2 mayo 1998	Decisión del Consejo Europeo sobre los Estados miembros que participarán en la tercera fase de la UEM
1º junio 1998	Creación del Banco Central Europeo
1º enero 1999	Implantación oficial de la Moneda Única Europea (EURO) por parte de Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal
1º mayo 1999	Entra en vigor el Tratado de Amsterdam
26 febrero 2001	Tras el Consejo Europeo de diciembre de 2000, celebrado en Niza, Francia, se firma un nuevo Tratado (Tratado de Niza), que modifica el Tratado sobre la Unión Europea y los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas
1º enero 2002	Entra en circulación el Euro

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXO 2

INSTITUCIONES DE LA UNIÓN EUROPEA⁴⁸



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

⁴⁸ Castellet Rafal, Rafael. *La Unión Europea, una experiencia de integración regional*. UIA. México, 1996. p.10.

<p>Ha de aprobar el nombramiento de la Comisión. Supervisa la labor de la Comisión. Participa en el proceso legislativo mediante el procedimiento de codecisión. Participa en la aprobación del presupuesto y controla el gasto comunitario.</p>	<p>Representa los intereses de los Estados miembros y constituye el poder legislativo de la UE, con la colaboración del COREPER (Comité de Representantes Permanentes de los Estados miembros ante las Comunidades).</p>	<p>Supervisa la legitimidad de los actos y órganos comunitarios, así como la conformidad de los Estados miembros con el Derecho comunitario.</p>	<p>Tiene una función consultiva. Puede emitir un dictamen por iniciativa propia.</p>
<p>Impulsa el desarrollo de la UE y le señala las directrices políticas generales.</p>	<p>Posee el derecho exclusivo de proponer textos legislativos y se esfuerza por asegurar que éstos se ajusten a lo dispuesto en los Tratados y el resto de la legislación comunitaria. Le compete la aplicación de las políticas comunitarias.</p>	<p>Proporciona al Consejo y el Parlamento una declaración sobre la fiabilidad de las cuentas y la regularidad y legalidad de las operaciones correspondientes. Presenta un informe sobre el ejercicio presupuestario una vez concluido éste. Colabora con el Consejo y el Parlamento en el control y la ejecución del presupuesto.</p>	<p>Desempeña una función consultiva. Puede emitir un dictamen por iniciativa propia.</p>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ANEXO 3

PARLAMENTO EUROPEO⁴⁹

PAISES	ESCAÑOS
Alemania	99
Bélgica	25
Dinamarca	16
España	64
Francia	87
Grecia	25
Irlanda	15
Italia	87
Luxemburgo	6
Países Bajos	31
Portugal	25
Reino Unido	87
Austria	21
Finlandia	16
Suecia	22
Suma	626

NOTA: El número de escaños es reflejo del tamaño de la población en cada uno de los Estados miembros.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

⁴⁹ Castellet Ralful, Rafael. La Unión Europea, una experiencia de integración regional. UIA. México. 1996. p.18.

ANEXO 4

ESTRUCTURA DE VOTOS EN EL CONSEJO⁵⁰

PAIS MIEMBRO	VOTOS
Alemania	10
Bélgica	5
Dinamarca	3
España	8
Francia	10
Grecia	5
Irlanda	3
Italia	10
Luxemburgo	2
Países Bajos	2
Portugal	2
Reino Unido	10
Austria	4
Suecia	4
Finlandia	3
Total	87
Mayoría Cualificada	62

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

⁵⁰ Castellot Rafful, Rafael. *La Unión Europea, una experiencia de integración regional*. UIA. México, 1996. p.21.

ANEXO 5⁵¹

Cronología del Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea	
8 de diciembre de 1997	México y la UE firman los tres instrumentos que constituyen la base jurídica de la nueva relación bilateral: un Acuerdo Global, un Acuerdo Interino y un Acta Final.
23 de abril de 1998	El Senado mexicano aprueba por unanimidad el Acuerdo Interino
13 de mayo de 1998	El Parlamento europeo aprueba por gran mayoría el Acuerdo Interino
1 de julio de 1998	Entra en vigor el Acuerdo Interino
14 de julio de 1998	Se instala el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino e inician formalmente las negociaciones comerciales
De noviembre de 1998 a noviembre de 1999 se celebraron nueve reuniones técnicas de negociación, alternadamente en México, D.F. y Bruselas, Bélgica	
6 de mayo de 1999	El Parlamento Europeo aprueba el Acuerdo Global
24 de noviembre de 1999	Después de nueve reuniones, concluye la negociación técnica del acuerdo.
16 de marzo de 2000	El pleno del Parlamento Europeo emite opinión favorable sobre los resultados de la negociación comercial.
20 de marzo de 2000	La Cámara de Senadores aprueba el Acuerdo Global y los resultados de la negociación comercial El Consejo Europeo aprueba los resultados de la negociación en materia de bienes.
23 de marzo de 2000	Se reúne el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino y adopta los resultados en materia de bienes Firma de la Declaración de Lisboa sobre la nueva asociación entre México y la Unión Europea. Signatarios: el Presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León, el Presidente del Consejo Conjunto, Antonio Gutiérrez y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi.
1 de julio de 2000	Entrada en vigor del acuerdo en materia de bienes.
27 de febrero de 2001	Se reúne por primera vez el Consejo Conjunto del Acuerdo Global y adopta los resultados de la negociación en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual.

⁵¹ Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

1 de marzo de 2001	Entrada en vigor de las disciplinas en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual. A partir de esta fecha, está en vigor el conjunto completo de disciplinas comerciales que conforman el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Entrada en vigor de la vertiente de diálogo político y de cooperación del Acuerdo Global.
--------------------	--

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliografía.

- Aguilar Camín, Héctor. **Después del milagro**. Ed. Cal y Arena. México, 1988.
- Azcárate, Ma. Victoria. **La Comunidad Europea**. UNED. Madrid, 1993.
- Balassa, Bela. **Teoría de la Integración Económica**. Ed. Uteha, México, 1980.
- Barreto, Heiber. **Las Microempresas: tipos, modelos y orientaciones para la consultoría**. Tecnoparque. Buenos Aires, Argentina. Mayo, 1998.
- Becerra Gelóver, Alejandro. **La Globalización en el Final del Siglo XX**. Apuntes. México, 1999.
- Castellot Rafful, Rafael Alberto. **La Unión Europea una Experiencia de Integración Regional**. UIA. México, 1996.
- Chalcholiades, Miltiades. **Economía Internacional**. Ed. Mc Graw Hill, México, 1992.
- Cockcroft, James D. **La Esperanza de México**. Ed. Siglo XXI. México, 2001.
- **Conocer la Unión Europea**. *Europa en Cifras*. Eurostat. 2000.
- Dabat, Alejandro. **México y la Globalización**. Ed. CRIM-UNAM, México, 1994.
- De la Fuente Rodríguez, Jesús. **Comisión Nacional Bancaria**. Ed. FCE, México, 1993.
- Dirección General de Política de la Pyme 2000. **Guía para la Cooperación Empresarial**. Madrid, España. 2001.
- Escobar Montero, Cecilia. **La Comunidad Económica Europea. Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas**. No.7. UNAM, 1985.
- Fajnzlyber, Fernando y Trinidad Martínez. **Las Empresas Transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana**. Ed. FCE. México, 1999.
- García de León Campero, Salvador. **La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad**. Ed. Diana, México, 1993.
- García-Sordo, Juan. **Economía global y procesos de integración. Marketing Internacional**. Ed. Mc Graw Hill. México, 2001.
- George, Stephen. **Politics and Policy in the European Union**. Oxford University Press. 1996.
- González Casanova, Pablo. **México hacia el 2000, Desafíos y Opciones**. Ed. Nueva Sociedad. México, 1998.
- Guerrero Huepea, Verónica. **Los retos Estratégicos empresariales para un México globalizado hacia el siglo XXI**.
- Guillén Romo, Héctor. **El Sexenio de Crecimiento Cero**. Ed. Era. México, 1990.
- Guillén Romo, Héctor. **La Contrarrevolución Neoliberal**. Ed. Era. México, 2000.
- Gutiérrez Garza, Estela. **Los Saldos del Sexenio**. Ed. Siglo XXI. México, 1990.
- Hanse, Roger D. **La Política del Desarrollo Mexicano**. Ed. Siglo XXI. México, 1998.
- Hermosilla, Alejandro. **¿Cómo Cooperar?**. Ed. IMPI. Madrid, España. 1990.

- IBAFIN. **El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana**. Ed. Diana, México, 1998.
- Loyola A., Antonio. **Estrategia empresarial en una economía global**. Grupo Editorial Iberoamericana. México, 1994.
- Osava, Mario. **Inter Press Service México**. Ed. Infolatina. México, 1997.
- Piñón Antillón, Rosa María. **De la Comunidad a la Unión Europea**. FCPyS-UNAM. México, 1994.
- Sáez, Diana. **Cooperar para Competir con Éxito**. Ed. Pirámide. Madrid, España, 1997.
- Silvestre Méndez, José. **Problemas Económicos de México**. Ed. Mc Graw Hill. México, 2001.
- Story, Jonathan. **Political Economy of Financial Integration in Europe**. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts. Gran Bretaña, 1997.
- Tamames, Ramón. **Integración y desintegración económicas en Europa y en las Américas**. En IMRED, **Paradojas de un mundo en transición**. México, SFE, 1993.
- **Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México**. Secretaría de Economía. México, mayo, 2000.
- Valero, Ricardo. **Globalidad: una mirada alternativa**. Ed. Celag. México, 2000.
- Vilarifo Pintos, Eduardo. **La Construcción de la Unión Europea**. Ed. Arco Libros S.L. Madrid, 1996.

Tesis.

- Austria de la Vega, Alejandro. **Importancia de la Unión Europea en el marco de la Estrategia de Política Exterior Mexicana a partir de 1995**. UNAM. ENEP Aragón. México, 2001.
- Leal Ramírez, Lilian. **Retos para las Empresas Mexicanas frente a la Nueva Cultura de Negocios Internacionales en el marco de la Globalización, 1994-1999**. UNAM. ENEP Aragón. México, 2001.
- Rangei González, José Israel. **Implicaciones del Paradigma de la Globalización en la Dinámica Mundial Actual. El Caso de las Relaciones México-Unión Europea**. UNAM. ENEP Aragón. México, 1997.
- Rodríguez Martínez Alejandro. **Perspectivas de las Pequeñas Empresas ante la Apertura Comercial en México 1991-1994**. UNAM. ENEP Aragón. México, 1994.

Hemerografía.

- **Alianzas Estratégicas, un Enfoque Estratégico y Legal**. Ed. Bancomext. México, 2001.
- Aspe, Pedro. **La Reforma Financiera de México**. *Comercio Exterior*. México, diciembre, 1994.
- Becerril, Isabel. **La tramitología fomenta la evasión fiscal y el comercio informal**. *El Financiero*. México, Año XXI, No. 5931, lunes 10 de diciembre de 2001 pp. 22.

- Busto, Sergio. **La cooperación empresarial: eficaz herramienta de internacionalización.** *Expansión Internacional.* N° 137. Bancomext, México, junio, 1996.
- Calvo, Guillermo A. **Testimonio acerca del paquete de préstamo garantizado para México. Pensamiento Iberoamericano.** No. 27. México, enero-junio, 1995.
- Córdoba, Mayela. **Piden senadores disminuir cargas fiscales a empresas pequeñas.** *El Economista.* México D.F., 23 diciembre 1998.
- Cuadra, Héctor. **Globalización. Relaciones Internacionales.** N° 71. FCPyS UNAM. México jul/sept 1996.
- **Europa en México.** Delegación de la Comisión Europea en México. No.1. México, 1999.
- **Europa en México.** Delegación de la Comisión Europea en México. No.2. México, 2000.
- **Europa en México.** Delegación de la Comisión Europea en México. No.3. México. Primer semestre del 2001.
- **Europa en México.** Delegación de la Comisión Europea en México. No.4. México. Segundo semestre del 2001.
- Gómez Hernández, Luis. **Jugando a Ganar-Ganar.** *Entrepreneur.* No.9. México, septiembre, 1995.
- Granados, Oscar. **Los problemas de las PYMES no es exclusivo de México: OCDE.** *El Economista.* México D.F., 25 agosto 2000.
- Lan Arredondo, Arturo. **Regionalismo vs multilateralismo.** *Milenio.* No. 605, lunes 27 de agosto de 2001, p. 36.
- Mansell, Carstens. **Servicios Financieros, Desarrollo Económico y Reforma en México.** *Comercio Exterior.* México, enero, 1995.
- Mena, Yadira. **El TLCUEM triplicará las exportaciones de México.** *El Economista.* México D.F., 21 marzo 2000.
- Mena, Yadira. **México, el ombligo del comercio internacional.** *El Economista.* México D.F., 14 diciembre 1999.
- Mena, Yadira. **Necesario reorientar el papel de las PYMES en el comercio exterior: Anierm.** *El Economista.* México D.F., 13 septiembre 2000.
- **Nuevas formas de cooperación en Europa.** *Negocios Internacionales.* N° 74. Bancomext, México, mayo, 1998.
- **Relaciones Internacionales.** No. 71. México, enero-abril, 1997.
- Suárez, José Manuel. **Tratados de libre comercio, ¿le conviene a México?.** *El Economista.* México D.F., 22 marzo 2000.
- Trejo, Saúl. **Globalización y prioridades nacionales.** *El Economista.* México D.F., 30 enero 2001.
- Valenzuela, Hugo. **Generan pymes tres de cada cuatro empleos en el país.** *El Economista.* México, D.F. 31 julio 2000.
- Varios. **México y la Unión Europea.** *Revista Mexicana de Política Exterior.* IMPRED-Nueva Época. No.49. México, invierno 1995-1996.
- Varios. **Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea I.** *El Mercado de Valores.* Nacional Financiera. N° 6 México, D.F. Junio 2000.
- Varios. **Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea II.** *El Mercado de Valores.* Nacional Financiera. N° 7 México, D.F. Julio 2000.
- Zabludovski, Gina. **El término globalización.** *Relaciones Internacionales.* N° 71. FCPyS UNAM. México, jul/sept 1996.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Mesografía.

- Banco Nacional de Comercio Exterior. **www.bancomext.gob.mx**
- Instituto de la pequeña y mediana empresa español. **www.ipyme.org**
- Programa ALFA. **www.alfa-program.com**
- Programa AL-INVEST. **www.al-invest.org**
- Programa ALURE. **www.alure.net**
- Programa ARIEL. **www.arielmexico.com**
- Programa URB-AL. **www.urb-al.com**
- Secretaría de Economía. **www.economia.gob.mx**