Las políticas comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas

Tania E. González Alvarado
Investigadora de la División de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM

Resumen

En este artículo se sostiene que existe una relación estrecha entre las políticas comercial y de cooperación al desarrollo de la Unión Europea (UE); por ello, los programas de cooperación económica que ofrece esta Unión a terceros países reflejan su interés comercial. Asimismo, los programas de cooperación sirven como estrategia para que las empresas europeas se posicionen en mercados extranjeros; en consecuencia, el Acuerdo de Libre Comercio firmado con México no desplaza los programas de cooperación que la Unión Europea ha establecido en nuestro país, por el contrario, viene a reforzarlos. Entre estos programas se encuentra Al-Invest que favorece a las pequeñas y medianas empresas europeas y latinoamericanas; este programa emplea como instrumento las redes empresariales y los encuentros entre empresas del mismo sector para: establecer alianzas, llevar a cabo transferencia de tecnología, firmar convenios comerciales, establecer proyectos de inversión y promover el intercambio de información, impulsando así el desarrollo e internacionalización de las pequeñas y medianas empresas.

1. La política comercial de la Unión Europea

En primer lugar es importante describir de manera general cuál es el objetivo de la política comercial de la Unión Europea (UE), cómo se divide en política convencional y autónoma y de qué forma se efectúan las votaciones para la toma de decisiones en materia comercial, con el fin de entender cómo dirige su política comercial.

El objetivo principal de la Política Comercial de la UE se expresa en su Tratado en el artículo 131 de la siguiente forma: *contribuir al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias*. Es importante aclarar que en la realidad las acciones de la UE contradicen a este objetivo, ya que se ha distinguido por usar el proteccionismo a favor de los sectores débiles o estratégicos, tal es el caso de la protección al sector agrícola (Política Agrícola Común), o la protección al sector textil (Acuerdo Multifibras).

El proteccionismo practicado por la UE ha sido causa de debate durante las rondas celebradas por la Organización Mundial de Comercio. La UE sólo ha favorecido la apertura comercial en aquellos

sectores considerados más competitivos (químicos, farmacéuticos y autopartes).

1.1 Política comercial autónoma y convencional

La política comercial de la UE de acuerdo con sus objetivos y bloques normativos está clasificada como una política autónoma y convencional.[1] La política autónoma[2] es el conjunto de medidas aplicadas de forma autónoma por las instituciones de la UE para regular los intercambios con terceros países; como ejemplo podemos referirnos a la política arancelaria, el régimen de importación de mercancías, el procedimiento *antidumping* y el régimen de exportación de mercancías. Por su parte, la política convencional se refiere a los denominados acuerdos comerciales, económicos o de cooperación que se negocian por la Comisión Europea asistida por un consejo de representantes de los quince estados miembros. Estas negociaciones se llevan a cabo con base en las directrices que emanan del Consejo Europeo, el cual concluye y firma los acuerdos en nombre de la UE. Esta política ha dado como producto final acuerdos multilaterales (en el marco de la Organización Mundial de Comercio) y bilaterales (Acuerdo de Libre Comercio UE-México).

Ahora bien, estos dos tipos de política se ven matizados por un sistema específico de votaciones para la toma de decisión en materia comercial; Francisco Conde hace resaltar que la toma de decisiones en materia de política comercial varía en función del producto que se trate.[3] Esto denota grandes diferencias no sólo entre los productos que se importan hacia la UE, sino también entre los países que los están exportando. Con base en los productos que se importan a la UE, el Tratado considera que la selección de los mismos debe ser por la mayoría cualificada,[4] lo que conduce a cierta preferencia por parte de los Estados con mayor ponderación de votos (Inglaterra, Alemania y Francia) a favor de los países del centro y del este de Europa, así como a sus excolonias y a los productos que éstos ingresan al mercado europeo.

Cabe señalar que los países que han recibido un trato más preferencial en materia comercial también han captado más recursos en materia de cooperación, perjudicando a otras zonas de mayor interés para los Estados del sur, especialmente para España quien tiene cierto interés hacia América Latina.[5]

Las políticas comercial y de cooperación de la UE han derivado en acuerdos comerciales, de cooperación y económicos que, a su vez, han originado programas de cooperación. Como resultado de esta política y con base en las prioridades e intereses de los Estados más dominantes en la UE se ha promovido el libre comercio y se han suscrito los siguientes acuerdos con diferentes regiones: 71 dentro del convenio de Lomé, 11 europeos, 4 de libre comercio (Suiza, Israel, Islas Faroe y México[6]), 3 uniones aduaneras, así como el Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Liechtenstein).[7]

---

[1] Francisco Conde e Inmaculada Hurtado, *Política comercial de la Comunidad Europea,* Pirámide, Madrid, 2000, p. 25.

[2] Como referencia tenemos el Sistema de Preferencias Generalizadas, en el cual se da un trato preferencial a los productos agrícolas e industriales importados por la UE, gozando de una reducción en los derechos arancelarios; los países principalmente beneficiados son en su mayoría excolonias francesas y británicas.

[3] F. Conde, *op. cit.,* p. 29.

[4] La mayoría cualificada (calificada) da una mayor flexibilidad a la toma de decisiones, es un sistema de votación donde los votos de cada Estado se ven afectados por una ponderación según su importancia con lo que se otorga poco peso a la participación de aquellos países que tienen una posición de inferioridad en el Consejo.

[5] Cfr. Antoni Güell y Mar Vila (coordinadores), *América Latina y España, un futuro compartido,* Planeta, Barcelona, 2000.

[6] Aún cuando México no forma parte del grupo de países prioritarios para la Unión Europea, se ha firmado un Acuerdo de Libre Comercio precedido por dos acuerdos de cooperación al desarrollo.

[7] Roberto Domínguez, "La nueva relación comercial", en *México frente a las grandes regiones del mundo*, Víctor López Villafañe y Carlos Uscanga (coordinadores), Siglo XXI, México, 2000, p.110.

La Unión Europea utiliza como una estrategia comercial establecer acuerdos de cooperación al desarrollo, mediante los cuales implementa programas de cooperación empresarial, instrumentándolos por medio de convenios comerciales o proyectos de inversión. De esa manera busca impulsar a sus empresas y posicionarlas en mercados extranjeros, favoreciendo aunque en menor grado a las empresas del país destino. Es por ello que podemos afirmar que el término de cooperación al desarrollo dirigido por la UE a terceros países no se limita a la ayuda humanitaria que puede ofrecerse a países devastados por la guerra o por fenómenos naturales. Aunque con esto no pretendemos dejar de lado la ayuda humanitaria que sí forma parte de la cooperación al desarrollo, más bien aclaramos que la política de cooperación va más allá de los objetivos de supervivencia tocando intereses comerciales y de inversión que favorecen en gran medida a la UE como se verá a continuación.

2. La cooperación *para* el desarrollo *vs* cooperación *al* desarrollo

Para abordar el tema de cooperación *al* desarrollo debemos basarnos, primeramente, en los antecedentes históricos de la cooperación; después señalar la diferencia entre cooperación *para* el desarrollo y cooperación *al* desarrollo. Una vez aclarada la diferencia entre ambos términos podremos enfocarnos a analizar la cooperación al desarrollo que la UE ofrece a terceros países, particularmente a América Latina.

El concepto original de cooperación *para* el desarrollo difiere mucho de lo que hoy conocemos por cooperación *al* desarrollo; aunque se tiene como precedente el Plan Marshall que sirvió para aportar capitales y con ellos cimentar las bases estructurales y fortalecer el tejido productivo de la Europa Occidental y de Japón, devastados por la Segunda Guerra Mundial; estas zonas lograron una recuperación gracias a que sus sistemas productivo y financiero estaban articulados. Sin embargo, este concepto de cooperación *para* el desarrollo se ha transformado y ahora tiene otro significado, alejándose en la práctica del concepto original y de los resultados obtenidos por el Plan Marshall.

La razón por la cual se dice que la cooperación *al* desarrollo no es igual a la cooperación *para* el desarrollo es porque la primera está dirigida a los países en desarrollo y no ha tenido el mismo efecto positivo que tuvo en la Europa de posguerra, ni tampoco se puede asemejar en resultados al desarrollo logrado en Japón. Esto se debe a que la superación del subdesarrollo,[8] que actualmente aqueja a la mayoría de los países en el mundo, requiere de algo más complejo que la ayuda para la capacitación técnica o la asistencia financiera, pues estos países en desarrollo presentan problemas con profundas raíces históricas y grandes diferencias estructurales, entre otras: una desarticulación estructural interna, la inserción externa desigual y dependiente a las grandes potencias y una deuda externa que lleva a que los países endeudados aporten recursos netos a los países desarrollados.

La cooperación *al* desarrollo fue también idea de Estados Unidos, que después de su primera etapa de cooperación dirigida a Europa y Japón, se sintió impulsado a orientar dicha cooperación a los países en desarrollo (particularmente a América Lati-

[8] La economía del desarrollo surge en el periodo de la Guerra Fría y su objetivo era trasladar las experiencias de los países industriales avanzados a aquellos países que se mantenían en retraso relativo; convirtiéndose el término crecimiento económico en sinónimo de desarrollo, el cual adquiere diferentes significados a través del tiempo. En la actualidad implica como meta llegar al estado actual del capitalismo avanzado. Cfr. Graciela Malgesini, "El desarrollo es un concepto polisémico, desarrollo, maldesarrollo y cooperación al desarrollo", en *Memoria del Seminario de investigación para la paz*, Gobierno de Aragón, España, 1997, p. 68.

na). Este impulso obedeció a tres factores: el éxito del Plan Marshall, la Guerra Fría (hacer frente al comunismo) y la independencia de las colonias.[9]

Sin embargo, es necesario enfatizar que los países en desarrollo no cuentan con los mismos antecedentes económicos e históricos que Japón y Europa; además, estos países en desarrollo han sufrido sus propias transformaciones, por lo que representa un reto ofrecer un programa de cooperación a la medida de cada uno de ellos. Si cada país en desarrollo es diferente no se puede tener un programa similar para todos esperando que respondan de igual forma. Algunos economistas, como Samir Amín, han llegado a la conclusión de que el resultado alcanzado por la cooperación *al* desarrollo ha sido el desarrollo del subdesarrollo.

El que la cooperación *al* desarrollo no ofrezca los resultados esperados se debe en parte a la carencia de una teoría del desarrollo en que se pueda sustentar la cooperación, conduciendo a resultados poco satisfactorios en materia de desarrollo.[10] Aunque la cooperación internacional al desarrollo actualmente no logre resultados alentadores en materia de desarrollo no es pretexto para eliminarla, por el contrario, tiene un lugar importante para las grandes potencias porque ha dado resultados positivos en materia comercial, favoreciendo en menor grado a los países en desarrollo. Esto no es del todo negativo, pues es preferible que exista aunque sea una mínima parte de cooperación al desarrollo.

Esta cooperación al desarrollo, dominada por intereses comerciales y con pocos resultados, ha sido definida como el conjunto de actividades desplegadas por los países desarrollados que, implicando alguna transferencia de recursos a los países en desarrollo, busca potenciar las actividades productivas generando procesos de crecimiento autosostenido que proporcione mayor cohesión al tejido productivo y mejore su inserción en la globalización.[11]

Con lo anteriormente expuesto podemos afirmar la diferencia entre cooperación *para* el desarrollo y cooperación *al* desarrollo, por lo que ahora nos enfocaremos a la cooperación al desarrollo que la UE ofrece a terceros países.

3. ¿En qué consiste la cooperación al desarrollo que ofrece la Unión Europea a terceros países?

La cooperación al desarrollo originalmente debe integrar relaciones de beneficio mutuo para ambas partes (sería importante cuestionar si en la realidad favorece más al país desarrollado); al menos en el caso de la UE dicha cooperación está estrechamente ligada a las relaciones comerciales y financieras, sin que con ello se dejen de lado los antecedentes históricos que justifiquen la preferencia por países de Europa del Este, excolonias, etc. Con base en estos intereses, la UE decide a qué países va a dirigir los esfuerzos de cooperación, qué monto económico otorgará, bajo qué condiciones y durante qué periodo.

Uno de los motivos por el cual los países efectúan aportaciones en materia de cooperación se debe en parte a su preocupación por incrementar sus exportaciones y mejorar su balanza de pagos.[12] Resulta bastante natural si un país va a utilizar los impuestos de su población para ayudar a un tercero que se espere algún beneficio económico y esto no es la excepción en el caso de la UE.

---

[9] Carlos Berzosa, "1949-1989: Cuarenta años de cooperación al desarrollo", en *Revista de pensamiento iberoamericano,* No. 19, Madrid, 1989, p. 363.
[10] Pablo Bustelo, *Teorías contemporáneas del desarrollo económico,* Síntesis, Madrid, 1999, p. 268.
[11] Francisco Alburquerque, "Hacia una nueva conceptualización de la cooperación al desarrollo", en *Cooperación al desarrollo*, No. 702, febrero 1992, Información Comercial Española, Madrid, p. 21.
[12] *Ibidem*, p. 29.

<Un Estado que ha buscado beneficios es Francia que trata de garantizar la rentabilidad comercial de la cooperación al desarrollo como parte del precio que hay que pagar para conseguir el apoyo del público a los elevados gastos de cooperación; otro Estado es Alemania que legitima el gasto en ayuda a partir de la creación de puestos de trabajo para los alemanes.[13]

La UE se ha caracterizado por fortalecer y proteger sus sectores débiles como la agricultura, textil, calzado y cuero que han perdido competitividad. Estos sectores son intensivos en mano de obra, por lo que al protegerlos se conservan puestos de trabajo.[14] Mientras protege a los sectores débiles vincula a los sectores más competitivos a la exportación, con lo que busca un mayor beneficio no sólo económico sino social.

Al igual que en su política comercial exterior y como resultado de la estrecha relación que existe entre ésta y la política de cooperación al desarrollo, la UE establece un trato preferencial hacia distintos países y esto se concentra en tres niveles:

a) Las excolonias de Gran Bretaña y Francia.
b) Los países del mediterráneo.
c) Los países de América Latina y Asia.[15]

La cooperación europea con los países en desarrollo de América Latina[16] comenzó en 1976 cuando se puso en marcha el primer programa de asistencia financiera y técnica a favor de los países en desarrollo denominados en ese entonces "Países en Vías de Desarrollo"(PVD) y que no estaban asociados a los Acuerdos de Lomé.[17] Dicho programa implicaba subsidios a los países en desarrollo sin reembolso; siendo de esta naturaleza el primer acuerdo de cooperación que la UE firmaba con México, el cual no tuvo mucho éxito dado que ambos carecían de interés por estrechar sus lazos comerciales.

En 1981 se aprobó el primer Reglamento del Consejo que regulaba la cooperación técnica y financiera en favor de los países no asociados (Reglamento 442/81), firmándose también en esta época los primeros acuerdos de cooperación, llamados de ''primera generación'' porque se referían casi exclusivamente a condiciones comerciales especiales, además que todo subsidio que la UE ofreciera no sería reembolsado.

Esta política que conduce a establecer acuerdos económicos y de cooperación, bajo los cuales se crean programas, ha estado condicionada por los intereses financieros y comerciales de los estados que forman la UE. Por ello, América Latina y Asia han quedado en tercer nivel de interés, siendo España la que ha causado mayor presión y ha tomado la iniciativa para lograr relaciones más estrechas.

---

[13] Tony German y Judith Randel, "Visión general de la AOD de los países miembros del CAD de la OCDE", en *La realidad de la ayuda 1997,* Intermón, Madrid, 1997, p. 12

[14] Antonio Rodríguez, "Las políticas Norte-Sur, ¿qué se puede hacer más allá del 0,7?", en *Desarrollo, cooperación y solidaridad. Más allá del 0,7%,* CIP, Guías didácticas de educación para el desarrollo, Madrid, 1997, p. 16.

[15] Irene Maestro, "La estructura económica mundial(III):cooperación y ayuda al desarrollo", en *Economía Mundial*, Javier Martínez y José Ma. Vidal (coord.), McGraw Hill, Madrid, 1995, p. 396.

[16] Actualmente, la cooperación con los países de América Latina se encuentra regulada por el Reglamento del Consejo CEE/443/92 (DOCE L 52, de 27 de febrero de 1992) y cubre tanto los aspectos relativos a las acciones en favor de los países y regiones menos desarrollados (asistencia financiera y técnica), como una cooperación económica en favor de los países y regiones más desarrollados, teniendo en cuenta que el grado de desarrollo de los países latinoamericanos es mayor con relación a Asia. Esto se refleja en el presupuesto de cooperación financiera y técnica, pues se da mayor peso a la región asiática (375,2 millones de euros para Asia y 286 millones de euros para América Latina durante el 2000).

[17] F. Conde e I. Hurtado, *op. cit.,* p. 108.

3.1 La cooperación al desarrollo que la UE ofrece traducida en dinero

El presupuesto que la Unión Europea destina anualmente a la cooperación al desarrollo no es despreciable, ya que es un monto de aproximadamente 8,000 millones de euros y se encuentra concentrado en seis grandes fondos y son:[18]

1. El Fondo Europeo de Desarrollo destinado a países de África, Caribe y Pacífico.
2. Países en desarrollo de América Latina y Asia.
3. Países mediterráneos.
4. Ayuda para la preadhesión de nuevos Estados a la UE.
5. Ayuda a los países de Europa Sudoriental.
6. Asistencia Técnica a la Comunidad de Estados Independientes.

Estos 8,000 millones de euros dan lugar cada año a 2,000 licitaciones, alrededor de 10,000 contratos y cerca de 5,000 operaciones financieras.

Las líneas de cooperación al desarrollo europea se pueden dividir en tres canales: la cooperación multilateral (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial), la bilateral (sujeta a las relaciones gobierno a gobierno) y la no gubernamental (organizaciones de naturaleza civil).[19]

La UE ha negociado con la mayoría de los países de América Latina y Asia acuerdos que no incluyen obligaciones de carácter financiero (a diferencia de los firmados en el marco de la Convención de Lomé o los Acuerdos Mediterráneos) y que por su contenido han sido denominados ‘‘acuerdos de tercera generación’’. Éstos se caracterizan por incorporar una cláusula democrática, mediante la que se condiciona a los países que reciben cooperación a respetar los derechos humanos y los principios democráticos. Además, establecen una cooperación económica de una manera más amplia porque incluyen aspectos como la promoción de pequeñas y medianas empresas (PYME),[20] la creación de empresas conjuntas, la transferencia de tecnología, el medioambiente, etcétera.

La UE ha firmado acuerdos de cooperación con 18 países de América Latina, entre ellos México, con los que ha estrechado relaciones a través del diálogo político institucionalizado.[21] Estos acuerdos se enmarcan en dos tipos de cooperación: la financiera y técnica, así como la económica. En el caso de México,[22] la UE estableció en 1991 un acuerdo de cooperación económica, que no incluye cooperación financiera y técnica, por lo que es un acuerdo de “tercera generación”. Las preguntas que ahora han quedado sin respuesta son: ¿qué es la cooperación financiera y técnica? y ¿en qué difiere de la cooperación económica?

---

[18] Información tomada de www.europa.eu.int.

[19] Departamento de Cooperación, IEPALA, “Las ONGD: Cooperación no gubernamental *versus* cooperación oficial”, en *Cooperación al desarrollo*, Información Comercial Española, No. 702, Madrid, febrero 1992, p. 107.

[20] Las PYME son definidas por la UE como empresas con uno a 250 empleados, un ingreso anual que no exceda de los 40 millones de euros y un balance contable que no exceda los 27 millones de euros, dentro de este grupo se considera a las microempresas que cuentan con uno a 10 empleados, por lo que PYME se refiere a micros, pequeñas y medianas empresas. Cfr. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, *OECD small and medium enterprises outlook,* 2000, p.7.

[21] El diálogo político institucionalizado se refiere a reuniones ministeriales anuales de alto nivel que han servido para facilitar los procesos de cooperación.

[22] México es considerado por la UE como un país de desarrollo avanzado debido entre otras razones a que es miembro de la OCDE, por lo que la cooperación económica se ha concentrado en los sectores más dinámicos de la economía mexicana, disminuyendo los recursos para proyectos de desarrollo rural, sector agrícola e infraestructura. Véase R. Domínguez, *op. cit.*, p. 125.

3.2 Cooperación financiera y técnica

La cooperación financiera y técnica,[23] que no aplica para México, consiste en la transferencia de tecnología básica, de capitales y de conocimientos orientados directamente a promover el desarrollo. Esta forma de cooperación implica mayores fondos, que no son reembolsables a la UE; de ahí que este tipo de cooperación se limite a acuerdos de "primera generación", destinados sólo a países con nivel de desarrollo bajo.

La cooperación financiera y técnica se destina esencialmente al desarrollo del sector rural y a la mejora del grado de seguridad alimentaria, aunque también se considera prioritario: la mejora del entorno económico, jurídico y social del sector privado, lo que incluye a las PYME; apoyo financiero a proyectos para la protección del medio ambiente, particularmente de las selvas tropicales; la lucha contra la droga; proyectos relativos a la democratización; una administración pública eficaz y justa; a los derechos humanos, entre otros.

3.3 Cooperación económica

La cooperación económica se otorga a cualquier país sin importar su grado de desarrollo porque no incluye subsidios no reembolsables como en el caso de la cooperación técnica y financiera, y tiene por objeto facilitar los intercambios científicos, económicos y culturales. Éste es el tipo de cooperación que México recibe de la UE y tiene como objeto fomentar el desarrollo del sector productivo en sentido amplio, dirigiéndose generalmente a empresas, cámaras de comercio y otras instituciones económicas a través de acciones de promoción comercial, de formación y de asistencia técnica; asimismo, busca mejorar el apoyo institucional porque va acompañada de una intensificación del diálogo con los interlocutores sociales.

Este tipo de cooperación bajo un acuerdo de "tercera generación" fue establecida por la UE con México en 1991 en forma previa al acuerdo de libre comercio, y bajo este acuerdo de cooperación económica se creó el programa Al-Invest,[24] el cual se ha visto reforzado por el Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea, ya que armoniza con los intereses comerciales de la UE y es un programa que busca el desarrollo e internacionalización de la PYME.

Después de analizar qué es la cooperación financiera y técnica, así como la cooperación económica podemos notar algunas diferencias importantes entre ambas. Una de ellas es que la cooperación financiera y técnica incluye subsidios no reembolsables, mientras que en la cooperación económica no existen tales subsidios más bien son fondos financieros menores y con una participación financiera compartida y limitada, lo que se verá más claramente cuando analicemos el programa Al- Invest; otra diferencia es que la cooperación financiera y técnica busca apoyar los sectores más pobres, en tanto que la cooperación económica se enfoca exclusivamente a sectores dinámicos (estratégicos para los intereses comerciales de la UE).

La cooperación económica está relacionada con programas establecidos por la UE en los países con los que ha firmado acuerdos de tercera generación, llamados así porque se omite la cooperación financiera y técnica. Entre estos programas se

[23] Se otorgan subsidios no reembolsables con cargo al presupuesto general de las comunidades europeas a los países de menos desarrollo con los que se establece este tipo de cooperación. Para ello se establece un programa plurianual de actividades cofinanciado por los Estados miembros u otros donantes y está regulado por el reglamento 443/92.

[24] *Amérique latine Investissement*

encuentra Al-Invest, enfocado a la internacionalización de las empresas pequeñas y medianas, pero ¿cuándo surge Al-Invest?, ¿quiénes y de qué forma participan en el programa?, ¿qué le ofrece a las pequeñas y medianas empresas?

3.3.1 Programa Al-Invest

El programa Al-Invest,[25] creado en 1993, tiene como objetivo general estimular las inversiones, la transferencia de tecnología, las sociedades mixtas y los acuerdos comerciales entre las empresas de la UE y de América Latina, de modo que ambas partes resulten beneficiadas. Cabe aclarar que el grado de beneficio dependerá de los mecanismos complementarios de apoyo que cada país dé a sus empresas y de la capacidad de éstas para generar un desarrollo e internacionalización sostenibles, ya que el programa Al-Invest no da un apoyo financiero directo a las PYME para producir o vender en el extranjero. Recordemos que se enmarca en acuerdos de "tercera generación", dentro de la cooperación económica quedando afuera los subsidios no reembolsables que sí se ofrecen en el caso de la cooperación técnica y financiera y que sólo se obtiene a través de acuerdos de "primera generación".

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

Al-Invest está dirigido a empresas de los quince Estados miembros y de dieciocho países latinoamericanos,[26] quienes lo administran en forma participativa, correspondiendo la iniciativa a los sectores privados europeos y latinoamericanos; además, es financiado en forma conjunta, pues se exige una cofinanciación mínima del 50% por parte del sector privado con respecto a todas las acciones que se lleven a cabo dentro del programa, así se garantiza un mayor compromiso e independencia del mismo, pues se pretende asegurar su permanencia mediante la autofinanciación.

De igual manera, Al-Invest es administrado por una institución de apoyo[27] que ofrece, en estrecha colaboración con la Comisión y bajo su control directo, un servicio de información, asesoría y coordinación con el conjunto de los operadores económicos interesados en desarrollar acciones de cooperación económica y de promoción de las inversiones con América Latina previstas por el programa.

Las empresas europeas y latinoamericanas se integran a las actividades del programa mediante los operadores Al-Invest, los cuales presentan sus propuestas para la organización de dichas actividades. Estos operadores son principalmente los Eurocentros de Cooperación Empresarial (ECE) en América Latina y los COOPECOs[28] en Europa, que van a conformar redes empresariales, por lo que se espera que los operadores estén representados por alguna organización reconocida dentro del país al cual pertenecen. A esta institución de apoyo le corresponde garantizar la comunicación entre las redes y fortalecer la parti-

---

[25] Véase www.al-invest.org

[26] Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

[27] El responsable del programa en la Comisión Europea es un grupo interdepartamental interno llamado ''Comité de Planificación'', encargado de establecer el calendario de actividades del Programa, de pronunciarse sobre los aspectos metodológicos y de preparar las decisiones de toda acción Al-Invest.

[28] Agrupa a más de 100 operadores europeos, especializados en la cooperación industrial y la promoción de inversiones.

cipación conjunta de los operadores europeos y latinoamericanos en las acciones del programa. Asimismo, se espera que garantice el éxito de los objetivos previstos y evalúe los resultados obtenidos por cada actividad.[29]

El programa Al-Invest ha evolucionado a través del tiempo, comprende una fase inicial o piloto de dos años de duración (1994-1995 con un presupuesto de 20 millones de euros) y una fase de consolidación (1995-2000 con un presupuesto de 85 millones de euros). Durante estas dos fases se estableció una red empresarial en ambos continentes, formadas por redes más pequeñas entrelazadas a través de los eurocentros.

Debido a los resultados positivos de Al-Invest, en septiembre de 1999 fue aprobada una nueva propuesta de financiación del programa con duración de seis años (desde octubre de 2000 hasta octubre de 2006) y un costo de 69,235 millones de euros, de los cuales la financiación de la UE alcanza los 43,235 millones de euros, con el fin de reforzar las redes empresariales y fortalecer la posición de las PYME europeas en el mercado extranjero, esencialmente en los sectores de mayor interés para la UE. Con esto beneficia al mismo tiempo a las empresas latinoamericanas con capacidad para desarrollarse e internacionalizarse.

El principal instrumento del programa Al-Invest son los encuentros sectoriales, y se prevé la celebración de alrededor de 200 encuentros sectoriales en cuatro años (2000-2004), mediante los cuales las empresas europeas y latinoamericanas establecerán proyectos de inversión o convenios comerciales de manera conjunta en un único sector de actividad de interés común para ambas regiones.[30] Pueden organizarse tanto en Europa como en América Latina y es frecuente, aunque no obligatorio, que se celebren en el marco de una feria especializada y representativa del sector elegido. Los encuentros sectoriales deben estar organizados con al menos cuatro operadores que forman parte de las redes empresariales, tres europeos y uno del continente americano; los operadores que hayan demostrado su eficacia organizativa podrán proponer encuentros implicando a un mínimo de 25 empresas que se desplacen de un continente a otro y el triple de empresas que no tengan que desplazarse a otro continente para poder asistir.

3.3.1.1 Los Eurocentros de Cooperación Empresarial (ECE y COOPECO)

Los ECEs[31] forman una red a partir de organizaciones ya existentes en América Latina y su equivalente en Europa son los COOPECOs,[32] ambos fomentan y promueven las actividades del Programa Al-Invest organizando e impulsando la cooperación económica y el contacto directo entre las empresas latinoamericanas y europeas. Hay que destacar que todos los miembros de la red COOPECO lo son además de otras redes europeas existentes, especialmente BRE[33] y BC-NET.[34]

---

[29] Cfr. DOCE, Serie S/182, de 19/09/98.

[30] La cooperación puede realizarse bajo varias formas y va desde la creación de alianzas estratégicas hasta la firma de acuerdos de distribución, pasando por la transferencia de tecnología o incluso por el simple, pero fructífero intercambio de información.

[31] Agrupan a todos los operadores latinoamericanos interesados en el Programa Al-Invest: cámaras de comercio, organizaciones patronales y profesionales, organismos competentes en materia de desarrollo económico y regional, así como a instituciones o entidades especializadas en información y cooperación entre empresas, cooperación industrial, promoción de inversiones y fomento del desarrollo.

[32] Agrupa en la actualidad a 180 operadores europeos.

[33] BRE (Bureau de Rapprochement des Enterprises) establecido en 1973, cuenta con 500 centros localizados en 70 países, ofreciendo asesoría en comercio e industria, organizaciones profesionales y agencias de desarrollo regional, además de consulta respecto a empresas, centros de negocios europeos y bancos. Auxilia a las empresas compilando información y distribuyéndola principalmente por correo, sitios en red y revistas de negocios. Véase Marcel Bonnet, *Las ayudas europeas y las Pymes: la situación de Canarias,* Editor Universidad de la Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 2001, p. 108.

[34] BC-NET(Bussines Cooperation Network), creado en 1988, es un consultor que asiste a las empresas en la búsqueda de financiamiento, comercio y socios técnicos, ahora está presente en 15 estados miembros y 24 países más desde Argentina hasta Corea. Véase *idem.*

Los ECEs y COOPECOs tienen como funciones principales el informar a las empresas de las dos regiones sobre las posibilidades de cooperación fomentadas por el programa Al-Invest; promover cualquier tipo de acción prevista por el programa y organizar reuniones de información y acciones promocionales; identificar las necesidades de las empresas; ayudarlas a mejorar la presentación de sus proyectos de cooperación industrial o de inversión y ponerlas en relación con las redes del otro continente; de igual manera, promover oportunidades de acercamiento y diálogo sobre la base de cronogramas de actividades establecidas previamente; garantizar un acompañamiento individualizado de las empresas en el seguimiento de las acciones del Programa, en especial de los encuentros entre empresarios.

3.3.1.2 Los resultados del programa Al-Invest

Los resultados hasta el momento del programa han sido satisfactorios. La mejor prueba de ello es el establecimiento de una tercera etapa de Al-Invest creada con base en los resultados obtenidos en el período de 1996-1999, periodo en el cual se llevaron a cabo aproximadamente 179 encuentros sectoriales, siendo 1997 el año con mayor número (47 encuentros), aunque según la comisión europea todavía falta por confirmar la cantidad de los que pertenecen al año 2000, el cual aparece con la cantidad de 29 encuentros (dato incompleto). Durante todo este periodo de Al-Invest participaron más de 13.000 empresas, estableciéndose en total 252 convenios comerciales (210 con un valor total de 89,356,519 euros) y proyectos de inversión (42 con valor total de 43,345,857 euros).

En la tabla 1 se puede apreciar la distribución por región de los encuentros Al-Invest con relación a los Estados de la UE. En ella observamos que los países que más presupuesto absorbieron (nos referimos a la subvención otorgada para los encuentros, recordando que el 50% de los gastos corren a cargo de los fondos Al-Invest, y el otro 50% por el sector privado involucrado) son: Francia (1,338,011 euros), España (1,246,491 euros), Alemania (1,025,650 euros), Bélgica (882,600 euros) e Italia (872,786 euros); cabe resaltar que Bélgica no tuvo resultados sobresalientes porque obtuvo como resultado la firma de apenas cuatro convenios comerciales con un valor de 208,786 euros, lo que representa la cuarta parte de los fondos que recibió.

Analizando más detenidamente los convenios comerciales, los Estados que más convenios firmaron fueron: España (83 convenios comerciales) e Italia (39 convenios comerciales); sin embargo, desde el punto de vista monetario los que obtuvieron en cifras un mayor valor en los convenios comerciales fueron: Francia (30,725,566 euros con 38 convenios) y Alemania (22,288,823 euros con 22 convenios); esto indica que los Estados que mayor interés comercial han mostrado son: Francia, Alemania, Italia y España.

En cuanto a inversión extranjera directa del sector empresarial europeo hacia América Latina dentro del programa Al-Invest, se puede apreciar tanto en cifras como por número de proyectos de inversión establecidos que Italia sobresale con 24,870,000 de euros con la firma de 7 proyectos de inversión, mientras que España llevó a cabo 11 contratos de inversión con un valor de tan sólo 3,377,857 euros. En el caso español la cantidad invertida es muy pequeña en comparación con Italia (aproximadamente la séptima parte) pese a que estableció más proyectos y tuvo más empresas participantes (por lo menos 385 se desplazaron geográficamente para acudir a los encuentros). Algo similar ocurrió con Alemania que también estableció 11 proyectos con un valor en euros de 5,199,000, la diferencia es que este país sí obtuvo un valor sobresaliente en convenios comerciales (22,288,823), mientras que España obtuvo un valor todavía más bajo en sentido

comercial (3,980). Estas cifras nos muestran que las PYME alemanas están teniendo mayor participación comercial que de inversión, en tanto que para las PYME españolas está representando un gran reto el internacionalizarse, ya que aunque hay disposición por parte de éstas es posible que existan factores que no les han permitido sacar mayores ventajas de las redes empresariales.

⇨

Tabla 1
Distribución de los convenios comerciales y proyectos de inversión clasificados por Estados de la Unión Europea (periodo enero 1996-abril 2000)

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

Tabla elaborada por el Comité Europeo (www.europa.eu.int); adaptación de la autora. Se estima que estos montos representan solo una parte del total efectivamente realizado.

Por lo que respecta a la distribución regional con base en las empresas de los países de América Latina, en la tabla 2 podemos observar que Argentina es el país que más fondos ha recibido (1,678,230 euros) para formar Eurocentros, redes empresariales y participar en encuentros sectoriales, seguido por México con 1,433,650 euros y Brasil con 1,103,080 euros.

En ese mismo orden se encuentra el número de convenios comerciales: Argentina (56 convenios), México (33 convenios) y Brasil (28 convenios). Estos convenios representan un valor total por país de la siguiente forma: Argentina (20,818,592 euros), Guatemala (15,650,120 euros con tan sólo 5 convenios comerciales firmados), México (11,367,301 euros) y Brasil (10,392,500 euros).

En relación con el número de proyectos de inversión sobresalen en número Brasil (16 proyectos) y Argentina (12 proyectos); sobresale en monto por las inversiones Paraguay (24,000,000 euros con tan solo 2 acuerdos), Argentina (8,285,857 euros),

Brasil (5,089,000) y finalmente México (3,142,000 euros en sólo 4 acuerdos de inversión).

Existen dos países con baja participación: el primero es Cuba que no cuenta con un acuerdo de cooperación y, sin embargo, ha participado en el programa Al-Invest (recibió un subsidio de 30,000 euros, pero parece que sus empresas no obtuvieron resultados positivos del programa); el segundo es El Salvador que tampoco tiene registrado ningún contrato comercial o proyecto de inversión, pues recibió un subsidio de 48,501 euros. ⇨

Podemos ver que las empresas que más se han beneficiado de las actividades Al-Invest en América Latina pertenecen a Brasil, Argentina, México, mientras que en el caso de Paraguay hay mayor interés de la UE por invertir. En el caso de las empresas mexicanas Al-Invest ha traído mayores beneficios en materia de comercio; sin embargo, se espera que el Acuerdo de Libre Comercio con la UE conduzca a establecer más proyectos de inversión entre las empresas europeas y mexicanas.

Tabla 2
Distribución de los convenios comerciales y proyectos de inversión con base en los países de América Latina (periodo enero 1996-abril 2000)

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

Tabla elaborada por el Comité Europeo (www.europa.eu.int); adaptación de la autora

Notas:
(1) El monto de los convenios comerciales y de los proyectos de inversión corresponde a la suma de las cantidades en euros que han salido y entrado al mismo país.
(2) Se trata del monto de los proyectos de inversión de un mismo país emisor y receptor.
Todos los datos han sido obtenidos según el criterio de las empresas y no de los operadores. Los resultados comerciales y de inversión de 1999 y 2000 no están disponibles. Se trata solamente de los datos de los cuales ha sido posible obtener información completa.

La tabla 3 muestra la distribución de los acuerdos comerciales e inversiones por sector; en ésta se puede apreciar que los sectores más favorecidos por el monto en convenios comerciales son: agroindustria (17,654,000 euros con 46 acuerdos), turismo y hostelería (16,459,000 euros con sólo 6 acuerdos), así como agricultura, ganadería y pesca (15,616,972 con 55 acuerdos). ⇨

En cuanto al monto en inversiones los sectores con mayor cantidad en euros fueron: textil y confección (23,720,000 con sólo 6 proyectos de inversión) y agroindustria (9,405,000 euros en 13 proyectos de inversión).

Tabla 3
Distribución de los convenios comerciales y proyectos de inversión del programa Al-Invest por sector dentro del periodo enero de 1996 a abril de 2000

Sector	N. de convenios comerciales	N. de proyectos de inversión	Valor (en euro) de los convenios comerciales	Valor (en euro) de los proyectos de inversión
AGROINDUSTRIA	45	13	17.654.000	9.405.000
AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA	55	4	15.616.972	1.074.857
AUTOPARTES, EQ. DE TRANS.	4	0	778.000	0
QUÍMICA Y PLÁSTICOS	4	0	820.000	0
CONSTRUCCIÓN, MATERIAL	2	1	88.000	322.000
INFORMÁTICA, TELECOM.	3	1	625.000	25.000
SERVICIOS DE INGENIERÍA	2	1	2.700.000	1.350.000
MEDIOAMBIENTE	6	0	629.000	0
INDUSTRIA ALIMENTARIA	1	0	588.000	0
MUEBLES	8	2	7.174.168	2.972.000
ARTESANÍAS	16	0	98.910	0
PIELES, CUERO, DERIVADOS	28	4	4.419.176	700.000
TRANSPORTE, LOGÍSTICA	1	0	300.000	0
MAQUINARIA, APARATOS MECÁNICOS	1	1	70.201	2.000.000
TÉNICA MEDICA	3	0	1.000.000	0
TEXTIL, CONFECCIÓN	8	6	7.152.000	23.720.000
TURISMO, HOSTELERÍA	6	0	16.459.000	0
SERVICIOS	2	1	2.700.000	1.350.000
PAPEL, MADERA, ARTÍCULOS PROCESADOS	5	0	5.740.000	0
OTROS	1	0	12.500	0

Tabla elaborada por el Comité Europeo (www.europa.eu.int); adaptación de la autora. Cabe señalar que se presentan únicamente los datos de los cuales ha sido posible obtener información completa. Se estima que estos montos no representan más que una parte del total efectivamente realizado.

Con base en los resultados obtenidos se puede deducir que los Estados de la UE con mayor interés y participación en el programa Al-Invest son: Francia, Alemania, España e Italia; asimismo, los países latinoamericanos que tuvieron mayor participación fueron: Argentina, Brasil, México; y no menos significativo Paraguay y Guatemala. Por último, los sectores de mayor interés son: agroindustria, turismo, textil y confección, así como agricultura, ganadería y pesca.

Los resultados del programa en estos años han sido satisfactorios, tomando en cuenta que su fin no es abarcar una gran cantidad de empresas, sino sólo a aquellas con alto potencial de desarrollo e internacionalización y que se encuentren en sectores estratégicos.

También los resultados para las empresas mexicanas que han participado en Al-Invest son satisfactorios, por ejemplo, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) informa de 10 encuentros empresariales donde tuvieron participación 570 empresas mexicanas que pudieron relacionarse con 117 empresas europeas, 79 latinoamericanas y 31 norteamericanas, con un gasto total de 33,200,921.88 euros.[35]

De algunos de estos encuentros la Comisión Europea[36] menciona algunas experiencias favorables como lo ocurrido en el Encuentro Sectorial ''Exhimoda'99'', organizado en México, en el cual una empresa mexicana firmó con otra española un contrato de un valor de 18 millones de euros para la creación de una sociedad mixta y la confección de prendas y exportación hacia el mercado europeo; o en el Encuentro Sectorial ''Eximueble'97'', organizado también en México, donde otra empresa mexicana firmó con una alemana un contrato para la venta de muebles rústicos y accesorios con un valor de 5,663,488 euros y otro contrato de coinversión con un valor de 2,072,000 euros para la creación de una sociedad integradora productora de muebles rústicos y accesorios. Pero ¿qué instituciones son los Eurocentros en México? y ¿qué funciones tienen? Éstas son preguntas que contestaremos en los siguientes párrafos.

3.3.1.3 Al-Invest en México

En México existen por lo menos tres Eurocentros (ECEs): Nacional Financiera, creado en 1995;[37] Bancomext, a partir de 1997; y con apenas dos años la Cámara Nacional de la Industria y de la Transformación (Canacintra). Estos eurocentros bajo instituciones ya existentes en el país y con suficiente prestigio organizan y refuerzan los instrumentos de cooperación industrial y comercial entre las empresas de ambos continentes. Además, ofrecen apoyo complementario a las empresas mexicanas mediante otros programas (capacitación, asesoría, financiamiento y comercialización).

Para garantizar una mayor cobertura regional y sectorial, los Eurocentros han hecho esfuerzos específicos, por ejemplo, Canacintra ha formado una red de operadores regionales en las ciudades de León, Veracruz, Chihuahua, Tabasco, Mérida y Puebla, cuya finalidad es impulsar activamente la participación empresarial y responder con oportunidad a los planteamientos de servicio por parte de las empresas.[38]

Por otra parte, Bancomext se ha destacado no sólo como operador en los programas Al-Invest, AlPartenariat[39] y ARIEL,[40] sino por la negociación del Programa Integral de Cooperación México-Unión Europea 2001-2006, siendo un programa global dirigido a fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales mediante el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, apoyán-

[35] Cfr. www.eurobancomextmty.com
[36] Cfr. www.europa.eu.int
[37] Véase www.euronafin.org.mx.
[38] Véase www.eurocentro.org.mx.
[39] Encuentros plurisectoriales. Véase www.eurobancomextmty.com/al_partenariat.htm
[40] Active Research In Europe and Latinamerica es subprograma de Al-Invest; apoya a 25 empresas de un sector determinado durante un período de entre 12 y 24 meses. El sector de actividad será generalmente más amplio que el previsto para los encuentros sectoriales y se orienta fundamentalmente a apoyar las relaciones comerciales entre pequeñas y medianas empresas de tecnologías emergentes. En junio de 1999 la Comisión Europea y el Banco Nacional de Comercio Exterior pusieron en marcha el programa en México.

dolas con base en el sector, tamaño de la empresa, experiencia exportadora y requerimientos específicos para integrar a las empresas y sus productos al mercado europeo. Dicho programa se conforma de tres esquemas: 1) desarrollo técnico, tecnológico y de imagen, 2) promoción al desarrollo de negocios e inversiones y 3) apoyo a la creación de empresas conjuntas.[41] Además, Bancomext se ha caracterizado por establecer una cobertura internacional por medio de las consejerías comerciales, que son oficinas de representación en el extranjero y que facilitan información automatizada por medio del Sistema Mexicano de Promoción Externa.

El programa Al-Invest ha tenido resultados positivos en México, aunque no se ignora que armoniza con la política comercial del bloque europeo, por lo que este programa es reforzado con la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio, pues es complementado con la creación de un Programa Integral de Cooperación que cubre el periodo 2001-2006. En cuanto al comportamiento comercial e inversión extranjera directa en territorio mexicano, se espera que se caracterice por una mayor participación de la UE, como lo veremos en el siguiente tema al abordar el Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea-México.

4. Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea-México (ALCUEM)

El 15 de julio de 1975, y en armonía con las políticas tanto comercial como de cooperación europeas, México firmó su primer acuerdo de cooperación con la entonces Comunidad Económica Europea. Dicho acuerdo no tuvo mucho éxito debido al proteccionismo mexicano y al tabú que gobernaba en nuestro país hacia la inversión extranjera y el acceso a los recursos naturales. En abril de 1991 se firmó un segundo acuerdo que sustituyó al anterior y para el 8 de diciembre de 1997 se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, ambos acuerdos fueron de tercera generación. Estos tres acuerdos precedieron al Acuerdo de Libre Comercio UE-México que entró en vigor el 1 de enero de 2000.[42]

México es el único país de América Latina que mantiene un acuerdo de libre comercio firmado con la UE; y, junto con Israel, el segundo en mantener acuerdos comerciales con Estados Unidos y la UE. Este acuerdo ha sido una respuesta de la UE ante la desviación comercial ocasionada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).[43] Como ejemplo, Agustí Ulied[44] señala que los productos que México importó de terceros países durante el período de 1993-1998 crecieron un 13.2% como promedio anual con respecto a los productos provenientes de Estados Unidos, un 15.1% en el caso de los que provienen de Canadá y tan sólo un 8.8% de los productos provenientes de Europa. Las exportaciones de México hacia la UE tuvieron un comportamiento similar durante el periodo de 1993-1998, el comercio exterior mexicano creció a una tasa media anual del 14.2% y con la UE sólo creció un 6.6%, lo cual indica que esta relación comercial disminuyó, mientras que con sus socios del norte aumentó, lo que refleja una desviación comercial.[45]

---

[41] Cfr. www-eurobancomextmty.com.

[42] R. Domínguez, *op. cit.,* pp. 113-124.

[43] El término desviación comercial hace referencia a la disminución del intercambio comercial entre dos países debido a que crece el interés comercial por un tercer país. Por supuesto que existen otros factores implicados en la disminución de la relación comercial México-UE tales como: la recesión Europea en los noventa del siglo XX, la incorporación de los países de Europa Oriental y Central a la economía de mercado y los altos niveles de regulación. Cfr. *ibidem*, p.116.

[44] Director del Centro de estudios Europa-América Latina de ESADE.

[45] Agustí Ulied, "México, más cerca de Europa", en *América Latina y España, un futuro compartido,* Antoni Güell y Mar Vila (coordinadores), Planeta, Barcelona, 2000, pp. 179,181.

De igual manera, el acuerdo firmado entre la UE y México es importante para ésta porque nuestro país es la puerta de entrada a Canadá, Estados Unidos y a los países latinoamericanos con los que ha firmado acuerdos comerciales. México es sumamente atractivo para las empresas europeas porque ofrece una mano de obra relativamente barata con altos niveles de productividad en sectores manufactureros y un mercado laboral flexible; además, está demostrando una sólida fortaleza en sus resultados económicos que la colocan como una segunda potencia latinoamericana.[46]

Para México el Acuerdo recientemente firmado con la UE es importante porque el bloque europeo es un mercado unificado que cuenta con más de 370 millones de consumidores con un alto nivel de poder adquisitivo; es un mercado en expansión porque en los próximos años podrían adherirse a él hasta catorce nuevos estados; es vía de acceso hacia los mercados emergentes de Europa Oriental y de la Cuenca del Mediterráneo; sus relaciones pueden actuar como contrapeso a la creciente dependencia mexicana hacia los Estados Unidos. Otra razón es el creciente déficit comercial mexicano ya que gran parte de éste obedece a su relación con Europa y Asia, mientras que con los países con los que ha establecido un acuerdo mantiene superávit.[47]

El Acuerdo de Libre Comercio con la UE estará matizado por relaciones de inversión, más que de intercambios comerciales; por supuesto que las primeras traerán como consecuencia acuerdos comerciales. Las relaciones comerciales no han dejado de crecer, aunque a un ritmo lento; por ejemplo, en el 2000 las exportaciones a la UE registraron un incremento del 5.9%, siendo Alemania el principal cliente y proveedor,[48] que junto con España, Reino Unido y Holanda absorben el 77.9% de las exportaciones a la UE. Por otra parte, en el caso de las importaciones sobresalen Italia, Francia, España, Suecia y Reino Unido, los cuales nos proveen el 87.3% de lo que importamos de la UE.[49]

La característica de estas importaciones es que son bienes intermedios y de capital mostrando una complementariedad en el sector industrial entre México y la Unión Europea al permitir el desarrollo de la planta productiva en México. El primer sector de exportación mexicano es el de combustibles; sin embargo, existe una notable diversificación en el sector manufacturero y de maquinaria.[50]

Tanto el sector empresarial europeo como el mexicano se verán favorecidos por la inversión, ya que se está promoviendo la creación de empresas conjuntas, lo que permitirá a las empresas europeas hacer que sus productos cumplan con las reglas de origen del TLCAN y así beneficiarse del libre mercado estadounidense. Al mismo tiempo México se verá beneficiado por la trasferencia tecnológica, la entrada de capitales no especulativos y la oportunidad de las empresas mexicanas de entrar al mercado europeo, aprovechando los canales de distribución del sector empresarial europeo. En el caso de las empresas europeas tienen un beneficio adicional, ya que podrán importar insumos y servicios libres de derechos desde Europa fortaleciendo su competitividad frente a Estados Unidos.

Ahora bien, si el acuerdo de cooperación entre México-UE estimuló la entrada de inversión extranjera directa como lo informa Canacintra —entre 1994 y 2000 las inversiones de la UE en México

---

[46] *Ibidem,* p. 186.
[47] *Ibidem,* p. 187.
[48] Las exportaciones en el sector automotriz representan el 71% del total hacia Alemania y se debe a las operaciones de Volkswagen. Véase www.eurocentro.org.mx/canacintra/.
[49] Véase www.eurocentro.org.mx/canacintra/.
[50] A. Ulied, *op. cit.*, p. 182.

representaron un 23.1% siendo los principales inversionistas: Holanda (7.7%), Reino Unido (4.2%), España (4.1%) y Alemania (3.9%)— con mayor razón se espera que debido al Acuerdo de Libre Comercio la entrada de capitales europeos y su aplicación al aparato productivo de México aumente más que en los años anteriores.

Esta estrategia europea para promover sus empresas en el nivel internacional puede ser aprovechada por las empresas mexicanas, lo que se ve enfatizado mediante las redes empresariales que no sólo permiten el intercambio de productos a través de la compra-venta, sino abren la oportunidad de producir conjuntamente para abastecer tanto los mercados de los continentes americano y europeo. Con esto las empresas mexicanas pueden obtener como beneficio complementario el absorber la experiencia y conocimiento de las empresas europeas.

Definitivamente el nuevo Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y México definirá las actividades empresariales, lo cual ya se empieza a ver reflejado en los programas de cooperación económica, particularmente de aquellos enfocados al sector empresarial. Por ejemplo, Bancomext ahora que ha tenido que convocar a los Eurocentros para celebrar el encuentro plurisectorial Al-Partenariat 2003 eligió los cuatro sectores participantes del encuentro con base en el potencial de negocios de éstos en consonancia con el acuerdo de libre comercio México-UE.[51]

Por su parte, Canacintra para definir los sectores con mayores oportunidades para las PYME de México hizo un análisis del Acuerdo de Libre Comercio UE-México, los cuales resultaron ser: piel, cuero, calzado, agroindustria, muebles, metalmecánico, autopartes, plástico, medioambiente, textil y confección.

El TLCAN provocó un aumento en el número de empresas exportadoras pese a la ausencia de programas de cooperación empresarial entre los países implicados. Por ello se espera que con el acuerdo firmado por México con la UE, complementado por programas de cooperación de la naturaleza de Al-Invest y los programas que el mismo gobierno mexicano ofrezca a través de los Eurocentros, las pequeñas y medianas empresas mexicanas obtengan mayores beneficios.

Sin embargo, tenemos que ser realistas, Domínguez[52] aclara que el Acuerdo de Libre Comercio UE-México no beneficia a todas las empresas equitativamente,[53] por ejemplo, el 60% de las ventas externas libres de barreras comerciales sólo son realizadas por 260 empresas y la mayor parte de ellas son transnacionales. Canacintra también nos proporciona un dato que hace más claro el problema al indicar que de los 10 principales productos exportados de México a la UE, sólo 4 son elaborados por empresas que pudieran considerarse mexicanas (petróleo, ácido tereftálico, café y plata). Además, la empresa mexicana del sector manufacturero se enfrenta ante el reto de realizar las transformaciones necesarias durante el período de transición para lograr el potencial exportador que tendrán las empresas europeas radicadas en México.[54]

No obstante, tampoco debemos dejar de ver el otro lado de la moneda, pues existe un 40% de ventas al exterior en las cuales participan las PYME. La exportación mexicana está formada adicionalmen-

---

[51] Véasewww.microsoft.com/isapi/redir.dll?prd=ie&pver=5.5&ar=msnhome.
[52] R. Domínguez, *op. cit.*, p. 117.
[53] Cementos Mexicanos, Televisa, Pemex, Grupo Cifra han ganado mercado europeo a través de capital de riesgo.
[54] Carlos Mondragón, "El Tratado de Libre Comercio entre México y la UE", en *América Latina y España, un futuro compartido*, Antoni Güell y Mar Vila (coordinadores), Planeta, Barcelona, 2000, p. 206.

te por otros productos más que representan el 76.4 % de nuestras exportaciones y existen empresas que ya se están transformando para ser más competitivas. Aunque, claro, el optimismo no puede cegarnos ante los retos y no podemos negar que existen tanto ganadores como perdedores, porque donde existen oportunidades también hay amenazas. De ahí la importancia de someter a constante evaluación los programas ofrecidos por los Eurocentros mexicanos que permiten desarrollar e internacionalizar a las pequeñas y medianas empresas. Con esta base se podrán realizar las modificaciones pertinentes a dichos programas y con ello ayudar a las PYME mexicanas a mantenerse en el mercado extranjero una vez que inicien las exportaciones; gracias a la relación con la UE se les está dando mayor importancia.

Conclusiones

La política comercial de la Unión Europea está estrechamente ligada a su política de cooperación al desarrollo. México, al ser evaluado por la UE como un país con mayor grado de desarrollo dentro del grupo de países en desarrollo, firmó un acuerdo de tercera generación en 1991, en el cual se fundamenta el programa Al-Invest cuyo objetivo era impulsar a las PYME en el nivel internacional a través del establecimiento de redes empresariales. Este programa ha venido a reforzarse con la entrada en vigor del acuerdo de libre comercio que México y la UE han firmado, facilitando la trasferencia tecnológica, la entrada de inversión extranjera directa y acuerdos comerciales entre empresas.

Con lo anterior la UE persigue como objetivo corregir la desviación comercial ocasionada por el TLCAN. Por otra parte, México es una plataforma para penetrar el mercado norteamericano porque la UE al establecer empresas en el país solventará la barrera ocasionada por las normas de origen; al mismo tiempo continuará reforzando los programas de apoyo para la internacionalización de sus empresas.

Lo anterior parece ser positivo y alentador para las PYMEs europeas y mexicanas, sin embargo las oportunidades van acompañadas de retos. La PYME que desee aprovechar las oportunidades que ahora se presentan ante los encuentros sectoriales y las redes empresariales deberá trabajar arduamente para llegar a ser competitiva; asimismo, los programas de apoyo deberán ser un complemento importante, mientras que los eurocentros mexicanos tendrán como reto ayudar a la PYME mexicana trabajando conjuntamente para encontrar nichos de mercado y aprovechando todas aquellas oportunidades que les permita desarrollarse e internacionalizarse.

Finalmente, con respecto a las relaciones comerciales y de cooperación UE-México, existen preguntas que sólo el tiempo podrá contestar: ¿qué PYMEs saldrán más beneficiadas, las europeas o las mexicanas?, ¿dependerá de sus propias ventajas competitivas, de los apoyos que reciban por terceras instituciones, o de ambas cosas? O tal vez, las únicas empresas realmente beneficiadas sean las trasnacionales, lo que convertiría el apoyo a la PYME tan sólo como una justificación de carácter social ante una estrategia puramente comercial, así como a Al-Invest como un simple instrumento de esta estrategia.

Referencias bibliográficas

ALBURQUERQUE, Francisco, "Hacia una nueva conceptualización de la cooperación al desarrollo", en *Cooperación al desarrollo*, No. 702, febrero 1992, Información Comercial Española, Madrid, pp. 1-33.

AMÍN, Samir, *El capitalismo en la era de la globalización,* tr. Rafael Grasa, Paidós, Barcelona, 1999, 188 pp. (Título original: *Capitalism in the age of globalization. The management of contemporary society,* Zed Books, Londres).

BERZOSA, Carlos, "1949-1989: Cuarenta años de cooperación al desarrollo", en *Revista de pensamiento iberoamericano,* No. 19, Madrid, 1989, pp. 363-371.

BONNET, Marcel, *Las ayudas europeas y las Pymes: la situación de Canarias,* Editor Universidad de la Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 2001, 198 pp.

BUSTELO, Pablo, *Teorías contemporáneas del desarrollo económico,* Síntesis, Madrid, 1999, 304 pp.

CONDE, Francisco e Inmaculada Hurtado, *Política comercial de la Comunidad Europea,* Pirámide, Madrid, 2000, 210 pp.

DE BUSTURIA, Daniel (director de la obra), *Diccionario terminológico de las comunidades europeas,* editado por la Asociación para el progreso de la dirección, Madrid, 1981, 660 pp.

DOMÍNGUEZ, Roberto, "La nueva relación comercial", en *México frente a las grandes regiones del mundo*, Víctor López Villafañe y Carlos Uscanga (coordinadores), Siglo XXI, México, 2000, 196 pp.

GERMAN, Tony y Judith Randel, "Visión general de la AOD de los países miembros del CAD de la OCDE", en *La realidad de la ayuda 1997,* Intermón, Madrid, 1997, pp. 108-115.

GRASA, Rafael, "Una visión de conjunto", en *Directorio de ONGD*, Madrid, 1998.

GÜELL, Antoni y Mar Vila (coordinadores), *América Latina y España, un futuro compartido,* Planeta, Barcelona, 2000, 324 pp.

DEPARTAMENTO DE COOPERACIÓN, IEPALA, "Las ONGD: Cooperación no gubernamental versus cooperación oficial" en *Cooperación al desarrollo*, número 702, febrero 1992, Información Comercial Española, Madrid, pp. 107-119.

MAESTRO, Irene, "La estructura económica mundial(III):cooperación y ayuda al desarrollo" en *Economía Mundial*, Javier Martínez y José Ma. Vidal (coord.), McGraw Hill, Madrid, 1995, pp. 391-403.

MALGESINI, Graciela, "El desarrollo es un concepto polisémico, desarrollo, maldesarrollo y cooperación al desarrollo", en *Memorias del Seminario de investigación para la paz*, editado por el Gobierno de Aragón, España, 1997.

MONDRAGÓN, Carlos, "El Tratado de Libre Comercio entre México y la UE", en *América Latina y España, un futuro compartido*, Antoni Güell y Mar Vila (coordinadores), Planeta, Barcelona, 2000, pp. 324.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO, *OECD small and medium enterprises outlook*, 2000, 222 pp.

RODRÍGUEZ, Antonio, "Políticas europeas de ayuda al desarrollo: Lecciones para la AOD española", en *Iglesia Viva*, No. 184-85, Madrid, 1996, pp. 351-370.

RODRÍGUEZ, Antonio, "Las políticas Norte-Sur, ¿qué se puede hacer más allá del 0,7?", en *Desarrollo, cooperación y solidaridad. Más allá del 0,7%,* CIP, Guías didácticas de educación para el desarrollo, Madrid, 1997, pp. 11-35.

ULIED, Agustí, "México, más cerca de Europa", en *América Latina y España, un futuro compartido*, Antoni Güell y Mar Vila (coordinadores), Planeta, Barcelona, 2000, 324 pp.

Sitios en internet

www.al-invest.com
www.al-invest.org
www.bancomext.org.mx
www.canacintra.org.mx
www.eurobancomextmty.com
www.eurocentro.org.mx
www.eurocentronafin.gob.mx
www.europa.eu.int
www.nafin.gob.mx