



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales  
Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

**LA COOPERACIÓN AL  
DESARROLLO DE LA UNIÓN  
EUROPEA PARA IMPULSAR  
LAS PYMES EN AMÉRICA  
LATINA Y EL CARIBE.  
EL CASO DE MÉXICO.**

Estudiante: **Susana Aldonza Barrena**

Director: Prof. Dr. Pablo Nicolás Biderbost Moyano

Madrid, mayo de 2020

## RESUMEN

---

La cohesión social y el apoyo a una integración regional son dos de los pilares fundamentales sobre los que se sustenta la política de cooperación de la Unión Europea en América Latina. Este proyecto de investigación profundiza en los programas de cooperación destinados al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas - principal urdimbre del tejido empresarial de la región - impulsándolas en su crecimiento y la creación de más empleo y de mejor calidad, lo que deriva en la reducción drástica de las desigualdades. Se examinarán los objetivos, los instrumentos y los resultados obtenidos en el marco de esta cooperación euro-latinoamericana. Asimismo, se profundiza en México por ser este país una de las principales potencias económicas de la región, a la vez que uno de los mayores protagonistas en los programas regionales e implementador de este tipo de programas en su cooperación bilateral, hasta el año 2014 en que se “gradúa” de la ayuda bilateral europea. A raíz de las lecciones aprendidas en este trabajo, se propone reinstaurar los programas bilaterales de ayuda al desarrollo de las Pymes mexicanas y continuar con los programas regionales, claves del desarrollo económico integrador del país y la región.

**PALABRAS CLAVE:** Unión Europea, América Latina y el Caribe, México, Pyme, ayuda al desarrollo, cohesión social, integración regional.

## ABSTRACT

---

Social cohesion and support for a regional integration are the two main pillars on which the cooperation policy from the European Union to Latin America is sustained. This investigation project delves deeper on the cooperation policies designed to boost the development of small and medium-sized enterprises (SMEs), which conform the immense majority of the business environment and are the main economic driver in the region, creating more and better employment, which derives in a drastic reduction of inequality. This project examines the objectives, instruments and results obtained as part of this Euro-Latin-American cooperation. Moreover, it focuses on Mexico as the country is one of the main economic powers in the region, main participant in the regional programs and promoter of these programs for their cooperation until 2014, year in which Mexico “graduates” from bilateral assistance from the European Union. From the lessons learned in this project, the reinstallation of these bilateral programs destined to support the development of Mexican SMEs is proposed and so the continuation of analogous regional programs, as they have been proven to be key in the inclusive economic development of the country and the region.

**KEY WORDS:** European Union, Latin America and the Caribbean, Mexico, SME, development assistance, social cohesion, regional integration.

## TABLA DE CONTENIDOS

---

<b>1.</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>6</b>
<b>2.</b>	<b>FINALIDAD Y MOTIVOS</b> .....	<b>9</b>
<b>3.</b>	<b>ESTADO DE LA CUESTIÓN</b> .....	<b>12</b>
3.1.	El estado de las Pymes en América Latina .....	12
3.2.	La cooperación al desarrollo empresarial de la Unión Europea en América Latina ..	15
3.2.1.	<i>Al-Invest</i> .....	15
3.2.2.	<i>Programa ELAN: European and Latin American Business Services and Innovation Network</i> .....	16
3.2.3.	<i>Latin American Investment Facility (LAIF)</i> .....	16
3.2.4.	<i>Cooperación al desarrollo empresarial México – Unión Europea</i> .....	17
3.3.	Estudios sobre la temática de la investigación.....	18
<b>4.</b>	<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>20</b>
<b>5.</b>	<b>OBJETIVOS, PREGUNTAS E HIPÓTESIS</b> .....	<b>23</b>
<b>6.</b>	<b>METODOLOGÍA</b> .....	<b>25</b>
6.1.	Recolección de datos.....	25
6.1.1.	<i>Datos cuantitativos</i> .....	25
6.1.2.	<i>Datos cualitativos</i> .....	26
6.2.	Técnicas de análisis.....	26
6.2.1.	<i>Infografías</i> .....	27
<b>7.</b>	<b>ANÁLISIS Y DISCUSIÓN</b> .....	<b>28</b>
7.1.	La cooperación empresarial de la Unión Europea en América Latina .....	28
7.2.	La cooperación empresarial de la Unión Europea en México.....	39
7.2.1.	<i>Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa: PIAPYME</i> .....	39
7.2.2.	<i>Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea: PROTLCUEM</i> .....	43
7.2.3.	<i>Programa de Competitividad e Innovación UE – México: PROCEI</i> .....	47
<b>8.</b>	<b>CONCLUSIONES Y PROPUESTAS</b> .....	<b>51</b>
<b>9.</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>54</b>
<b>10.</b>	<b>ANEXO</b> .....	<b>59</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

---

### FIGURAS

Figura 1. DISTRIBUCIÓN MIPYMES POR SECTOR DE PRODUCCIÓN (%) .....	14
Figura 2. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA AL-INVEST .....	30
Figura 3. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA PIAPYME .....	40
Figura 4. SERVICIOS DEL PROGRAMA PIAPYME .....	42
Figura 5. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA PROTLCUEM .....	45
Figura 6. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA PROCEI .....	48
Figura 7. INTERCAMBIO COMERCIAL UE - MÉXICO (2002-2017) .....	52

### TABLAS

Tabla 1. PROGRAMAS DE COOPERACIÓN DE LA UE CON LAS PYMES MEXICANAS COMO BENEFICIARIAS DIRECTA O INDIRECTAMENTE. ....	18
Tabla 2. REQUISITOS PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA PIAPYME .....	41

## ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

---

<b>AG</b>	Acuerdo Global
<b>AL</b>	América Latina
<b>ALC</b>	América Latina y el Caribe
<b>ANIERM</b>	Asociación de Importadores – Exportadores de la República Mexicana
<b>AOD</b>	Ayuda Oficial al Desarrollo
<b>BC-NET</b>	Business Cooperation Network
<b>BRE</b>	Bureau de Rapprochement d’Entreprises
<b>CAINCO</b>	Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz – Bolivia
<b>CAMC</b>	Central America, Mexico and Cuba
<b>CE</b>	Comisión Europea
<b>CEMUE</b>	Centro Empresarial México – Unión Europea
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
<b>CGV</b>	Cadenas Globales de Valor
<b>CID</b>	Cooperación Internacional al Desarrollo
<b>DEP</b>	Documentos de Estrategia País
<b>DER</b>	Documentos de Estrategia Regional ( <i>RSP – Regional Strategy Paper</i> )
<b>ECE</b>	Eurocentros de Cooperación Empresarial
<b>EEN</b>	Enterprise Europe Network
<b>ELAN</b>	European and Latin American business services and innovation Network
<b>EM</b>	Estado Miembro
<b>FEMIA</b>	Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial
<b>IED</b>	Inversión Extranjera Directa
<b>LAIF</b>	Latin American Investment Facility
<b>MERCOSUR</b>	Mercado Común del Sur
<b>MIPYME</b>	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
<b>NAFIN</b>	Nacional Financiera
<b>PIAPYME</b>	Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas
<b>PIB</b>	Producto Interior Bruto
<b>PNUD</b>	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
<b>POA</b>	Programa Operativo Anual
<b>POG</b>	Programa Operativo General
<b>PROCEI</b>	Programa de Competitividad e Innovación Unión Europea – México
<b>PROTLCUEM</b>	Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México
<b>PYME</b>	Pequeña y Mediana Empresa
<b>TIC</b>	Tecnologías de la Información y de la Comunicación
<b>TLCUEM</b>	Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México
<b>UE</b>	Unión Europea

## 1. INTRODUCCIÓN

---

Es innegable el papel de la Unión Europea como promotora de la integración y la cohesión en América Latina a través de los programas de cooperación al desarrollo. Es más, la Unión Europea (UE) es una de las pocas regiones que llevan a cabo programas de cooperación regional con América Latina (AL) y de las únicas que realiza cooperación birregional. Su estrategia de cooperación a nivel regional para América Latina queda recogida por la Comisión Europea en las Comunicaciones de la Comisión al Consejo y el Parlamento, así como en los Documentos de Estrategia Regional (DER) y los Documentos de Estrategia País (DEP) para cada uno de los países que componen la región (Sanahuja, 2011).

Entre los años 2002 y 2006, para este periodo multianual se destinaron 264 millones de euros a programas de índole regional, sin tener en cuenta las políticas de ejecución horizontal ni los programas bilaterales. Los resultados de este periodo fueron notablemente positivos, en referencia a los programas y la participación de actores descentralizados necesarios por la naturaleza de la composición de la región latinoamericana. Cabe mencionar que el primer desglose completo de la programación en el marco de la cooperación regional para América Latina se dio en el Documento de Estrategia Regional para el periodo multianual entre 2007 y 2013. En estos documentos de estrategia se evidencia la orientación europea de profunda integración regional, que combinan el diálogo político, el comercio, y la cooperación al desarrollo unidos en un hilo de coherencia y continuidad. La cooperación regional creció entre 2007 y 2013, ya que se destinaron más de 500 millones de euros para los programas recogidos en este marco, de nuevo sin incluir la cooperación bilateral u otros elementos propios de la cooperación a nivel comunitario (Sanahuja, 2011; Sanahuja, 2013). Además de la integración regional, en el Artículo 6 del Instrumento de Financiación de la Cooperación al Desarrollo para el periodo 2007-2013 se establecieron otras cuatro áreas principales. Una de ellas, la cohesión social como objetivo común prioritario para ambas regiones, busca luchar contra la pobreza, la desigualdad y la exclusión y establece especial atención a la inversión productiva y a la mejora del empleo (Durán et al., 2014).

Es por ello por lo que en este trabajo se recoge la cooperación a través de programas de competitividad económica, cuyo fin es promover el desarrollo del tejido

empresarial latinoamericano, principalmente compuesto por micro, pequeñas y medianas empresas. Entre otros instrumentos de cooperación, Al-Invest se presenta como el buque insignia que promueve a la vez la integración regional y la cohesión social, reduciendo así las desigualdades entre y en los distintos países que componen América Latina y el Caribe. Los programas de cooperación que buscan el desarrollo empresarial han tenido un largo recorrido y numerosas transformaciones mejorando la efectividad y eficiencia de los programas. Entre estas mejoras encontramos la equidad en el reparto de los recursos o la transferencia de competencias que, si bien lo convierte en menos atractivo para las empresas europeas, logra su objetivo de desarrollo mediante el empoderamiento de los operadores. Asimismo, los programas regionales, se plantean como elemento cada vez más importante a la hora de establecer una agenda de desarrollo común compartido por países tan dispares como los países latinoamericanos.

En México, la cooperación es uno de los tres pilares en la relación del país con la Unión Europea, reflejando los valores que ambas partes comparten y su voluntad de reducir las desigualdades generando mejores condiciones de vida para los ciudadanos. Desde la firma del Acuerdo Global y el Tratado de libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) en el año 2000, ambos han establecido una relación estrecha, favoreciendo el intercambio en todas sus formas desde el comercio hasta los conocimientos, buscando llevar a cabo proyectos que son el reflejo de una agenda común con intereses que van de la mano. Hasta el 2013, la cooperación con México tenía lugar en ciclos plurianuales, de 2002 a 2006 y de 2007 a 2013, gestionando proyectos de suma relevancia como el impulso al desarrollo económico del tejido empresarial a través de la ayuda a pequeñas y medianas empresas (Pymes), buscando a su vez un mejor aprovechamiento por parte de éstas de los vínculos de unión entre la UE y México, como lo es el TLCUEM.

Al igual que en muchos otros países latinoamericanos, la diferencia entre el número total de Pymes y lo que éstas contribuyen a la productividad total del país es ciertamente un elemento en el que se han fijado las autoridades europeas a la hora de fijar programas de cooperación que buscan el desarrollo de las Pymes en México, como medida para impulsar lo que consideran el motor económico del país. A falta de una verdadera sistematización, este trabajo se plantea como uno de los primeros análisis

sistemáticos de los programas de cooperación europea para el desarrollo empresarial llevados a cabo en un país a nivel bilateral y regional.

Con este propósito, se expondrán primero la *finalidad y motivos* para elaborar este proyecto de investigación. A continuación, expondremos el *estado de la cuestión* de este trabajo con un estudio del estado de las Pymes en América Latina, de la cooperación al desarrollo empresarial de la Unión Europea en la región, y haremos un análisis de estudios previos sobre la temática. En el *marco teórico* incluiremos la teoría en la que se basa nuestro análisis, para poder explicar el cumplimiento de objetivos con estos programas de cooperación. Después, incluiremos las *preguntas y objetivos* específicos para este trabajo y explicaremos la metodología seguida a la hora de recabar, analizar y plasmar la información. Finalmente, nuestro *análisis y discusión* buscará dar respuestas a los objetivos con las que concluiremos, junto con los hallazgos del trabajo, y las propuestas de posibles avenidas en materia de investigación y de cooperación.



## 2. FINALIDAD Y MOTIVOS

---

Los lazos entre la Unión Europea y América Latina son incuestionables. De hecho, la Unión Europea – la Comisión Europea (CE) en conjunto con cada Estado Miembro (EM) – es el mayor proveedor de cooperación internacional al desarrollo en Latinoamérica, involucrándose no sólo en asistencia financiera, sino también en asistencia técnica. La asistencia europea a través de los mecanismos de la Unión es especialmente interesante por ser un sistema tripartito que trata de beneficiar a cuantos más países latinoamericanos le sea posible. Existen 3 partes o niveles por los cuales la Unión Europea, a través de la Comisión sin la colaboración de cada EM, ejecuta su cooperación al desarrollo en esta región: cooperación a nivel regional, cooperación a nivel subregional y cooperación a nivel bilateral. La cooperación subregional a su vez se divide en tres grandes bloques: América Central, la Comunidad Andina, y Mercosur; y es este tipo de cooperación multilateral la que provee a los países del mayor apoyo para la integración regional de cada uno de estos bloques.

La cooperación al desarrollo de la UE en América Latina se planifica, desarrolla y ejecuta en periodos multianuales. Del periodo constituido entre 2002 y 2006 al que comprende los años 2007 al 2013, podemos afirmar que dicha cooperación aumentó en un total de 900 millones de euros.

En primer lugar, **este estudio sobre la cooperación europea al desarrollo en la región latinoamericana deja patente el gran salto en el desarrollo generado a partir de las políticas de cooperación empresarial del periodo comprendido entre 2002 y 2014.** A partir del año 2014, 7 países de América Latina de los 18 que conforman dicha cooperación se “gradúan”, entre ellos México. Cuando un país se gradúa, pasa a no recibir más asistencia bilateral por parte de la Unión Europea como comunidad – cada Estado Miembro es libre de establecer acuerdos de cooperación bilateral con éstos, no obstante – si bien sí son receptores de asistencia a nivel regional y subregional.

Asimismo, es importante reconocer la importancia de este estudio por permitir al lector la comprensión de **cuáles son los modelos de cooperación al desarrollo Norte-Sur, pero sobre todo de cómo funcionan, especialmente aquellos que promueven el progreso del emprendimiento en América Latina.** La importancia de apoyar el emprendimiento en esta región viene de una de las prioridades de la UE en su asistencia,

que es la de alcanzar la cohesión social en un territorio tan heterogéneo. Además de la cohesión social, otras áreas donde se concentran los esfuerzos europeos son el desarrollo económico y comercial, la protección del medio ambiente, la promoción de los recursos humanos y la modernización tecnológica.

En 2012, la Unión Europea sucumbía a uno de los peores periodos de inestabilidad económica y financiera de los últimos años, lo cual obligó a la inmensa mayoría de los Estados Miembro de la Unión a llevar a cabo una consolidación fiscal dentro de la zona euro que derivó en severas reducciones de algunos de los programas. Esto supuso una reducción generalizada de la cooperación internacional al desarrollo de Europa, y aquella destinada a América Latina no fue una excepción. Sin embargo, en el momento que los Estados Miembro llegaron a donar un 3% menos a Latinoamérica de lo que donaban en 1990, la Comisión Europea tomó la decisión de aumentar su ayuda de un 5% a un 12% en esta región. Sabiendo que América Latina es receptor de billones de euros de la cooperación a nivel comunitario, con millones de euros destinados a fomentar el emprendimiento, se considera imprescindible **la evaluación de cómo llega toda esta asistencia a los países latinoamericanos receptores para dilucidar cómo asignar de manera más eficiente los recursos a distribuir**. En definitiva, este estudio aporta la capacidad de valorar qué cambios son necesarios para que la cooperación al desarrollo, con enfoque particular en el emprendimiento, logre los objetivos europeos de cohesión social en Latinoamérica a través de un aprovechamiento más eficiente de los recursos millonarios aportados.

Este estudio servirá también para dar **una perspectiva más amplia de las potencialidades que tienen los programas regionales, específicamente aquellos enfocados en el emprendimiento, como AI-Invest**. El análisis de este tipo de programas y sus resultados son importantes puesto que dan respuesta a cómo ayudar a aquellos países que, si bien califican en un estado de desarrollo más avanzado con respecto a otros, necesitan de la cooperación de países desarrollados para lograr una estabilidad y una paridad sociodemográfica que hoy en día están lejos de conseguir. Es innegable que Latinoamérica tiene un potencial enorme de desarrollo a futuro, y que ha crecido como región de manera significativa; sin embargo, una reestructuración de la cooperación puede dar lugar a un mayor aprovechamiento de ese potencial. Dado que el periodo multianual de 2014 a 2020 está llegando a su final, este estudio podrá ser de gran

utilidad para la aplicación de las medidas posteriormente descritas en este trabajo en el próximo periodo multianual.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) en México componen un 99% del entramado empresarial de la República, además de ser responsables de más de un 60% de la fuerza laboral mexicana y de generar alrededor del 40% del Producto Interior Bruto (PIB) del país. Dada la importancia notable de las Pymes en la economía, los diferentes gobiernos mexicanos de los últimos 20 años han desarrollado programas de apoyo específicos, acompañados de la cooperación al desarrollo de diferentes instituciones, entre ellas la Unión Europea (López-Acevedo y Tan, 2011). En relación con esta afirmación, **el siguiente proyecto de investigación va a aportar luz sobre los efectos de los programas de cooperación al desarrollo empresarial, por parte de la Unión Europea, sobre las Pymes mexicanas** dada su importancia en el tejido empresarial del país.

Finalmente, la Unión Europea ha sido históricamente uno de los mayores aliados económicos de México, y la segunda región receptora de sus exportaciones. Sin embargo, es un hecho comprobado que, en la micro, pequeña y mediana empresa en México -así como en la mayoría de los países latinoamericanos- la globalización ha sido un factor en contra. Es por ello por lo que, en el marco del Acuerdo Global (AG) entre la UE y México, se refuerza el papel de la Unión como donador de asistencia técnica y financiera para el desarrollo de las Pymes. En línea con esta afirmación, **la investigación pretende esclarecer los diferentes instrumentos y programas europeos de cooperación bilateral y regional enfocados en el desarrollo y el fomento del emprendimiento en México, así como sus resultados y potenciales aspectos de mejora en la efectividad de dichos programas e instrumentos.**

### **3. ESTADO DE LA CUESTIÓN**

---

El estado actual de la cuestión ha sido dividido en dos partes. En primer lugar, se va a hacer una aproximación a la importancia y situación de las Pymes en América Latina, profundizando en el caso particular de México, con el objetivo de ir guiando el posterior análisis teniendo en cuenta ese trasfondo. Por otro lado, se va a contextualizar y se va a dar un primer acercamiento a la cooperación al desarrollo en materia empresarial por parte de la Unión Europea en América Latina, profundizando en la que ha ido dirigida a la pequeña y mediana empresa en México.

#### **3.1. El estado de las Pymes en América Latina**

Las Pymes en América Latina y el Caribe (ALC) representan alrededor de un 90% del tejido empresarial de la región de forma general, además son responsables de más de un 60% del empleo en cada país (Ramírez, 2006). No obstante, no en todos los países la contribución de éstas a la productividad del país es notoria, de hecho, ocurre en muchos países latinoamericanos que la contribución de las Pymes al PIB es relativamente pequeña en comparación con lo que la contribución de este tipo de empresas supone en Estados Unidos, la Unión Europea u otras regiones como el sudeste asiático. Mientras que en estas últimas regiones la diferencia productiva entre una empresa grande y una Pyme ronda entre un 1,3 y un 2,4, en ALC la contribución de una empresa grande es de 6 veces más que la de una Pyme. Otro dato que demuestra el espacio de mejora que tienen las Pymes en ALC es que sólo el 10% de las Pymes latinoamericanas exportan, en contraste con el 40% de las Pymes de la Unión Europea (Pavón, 2016).

Al comienzo del milenio, la región de América Latina y el Caribe se ha ido concentrando en el apoyo al emprendimiento y a la micro, pequeña y mediana empresa sobre todo desde el enfoque de la innovación y la internacionalización, con el objetivo último de potenciar el desarrollo económico de la región.

De las Pymes, sólo una pequeña proporción participa del comercio que ocurre más allá de las fronteras de su país y con un impacto reducido. La internacionalización de la pequeña y mediana empresa en América Latina se complica porque las cadenas de valor suelen ser primitivas, poco proclives a la modernización y a la innovación. No

obstante, cabe mencionar la heterogeneidad en la región: México y Centroamérica se centran en ser productoras de bienes manufacturados y bienes intermedios, las Pymes de las regiones del sur - desde la Comunidad Andina al MERCOSUR - son significativamente menos productivas y más dedicadas a la exportación de bienes de carácter primario y de los productos manufacturados más básicos (Morfín, 2015). De igual forma es heterogéneo el nivel de acceso al mercado, uso de la tecnología y de la innovación y desarrollo del capital humano. Esto mina la productividad de las Pymes y sus expectativas de crecer y de internacionalizarse. Los programas de desarrollo constituyen entonces factores esenciales en el éxito de la micro, pequeña y mediana empresa en tanto que facilitan su integración con cadenas de valor modernas, innovadoras y notablemente más productivas. De ahí se produce un intercambio de conocimientos y tecnologías que deriva en última instancia en el aumento de la productividad y el beneficio, y en el éxito de estas empresas en el mercado local y en el internacional. Morfín (2015:16) recupera una encuesta de la Asociación de Importadores - Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) para establecer las razones de peso que se esconden detrás de la baja productividad y participación de las Pymes mexicanas en el comercio exterior:

*“1. La falta de una adecuada gestión administrativa: la mayoría de las pymes nace sin una visión de negocios*

*2. Escaso conocimiento y uso de información de apoyos institucionales disponibles*

*3. Uso de tecnología poco actualizada y carencia de maquinaria y equipo moderno*

*4. Falta de sistemas de control de calidad*

*5. Se carece de un adecuado diseño de productos y falta conciencia para adecuar los productos a las necesidades del mercado*

*6. Personal poco cualificado*

*7. Difícil acceso al financiamiento*

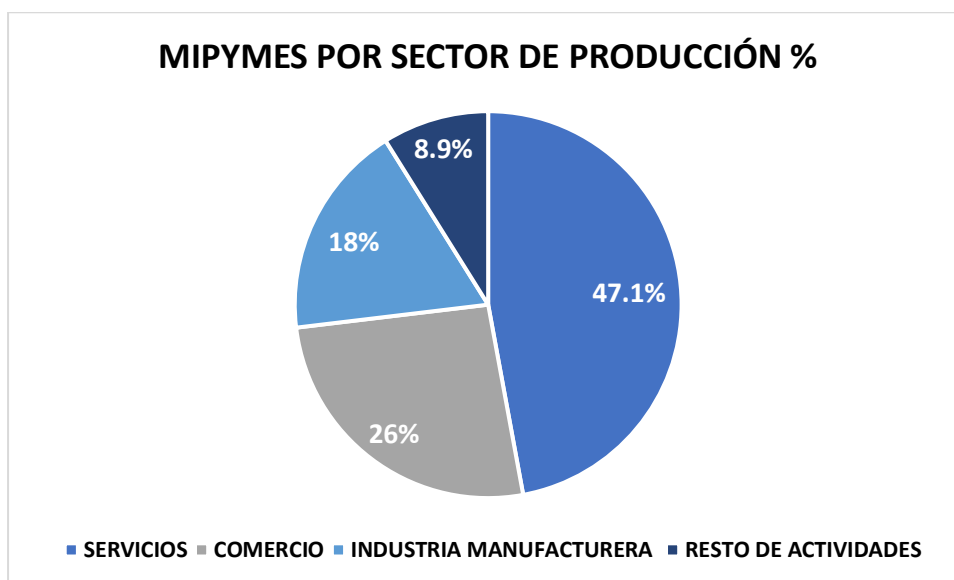
*8. Problemas de infraestructura de comunicaciones y transportes*

*9. Falta de un adecuado control fiscal y aduanal*

*10. Se carece de una visión estratégica de su negocio”*

En concreto en México, el sistema empresarial de hoy en día es el fruto de numerosas y relevantes reformas económicas, y las Pymes componen la columna vertebral de la economía mexicana. Estas empresas tienen un gran potencial para la viabilidad y el crecimiento, aunque éste sea desaprovechado. En el estudio publicado por CEPAL en 2012, se indicaba que en México el 99,8% de las empresas son consideradas micro, pequeñas o medianas empresas, distribuidas por sectores como muestra la Figura 1. De estas empresas salen el 78,5% de los empleos formales y más de la mitad del (PIB), esto refleja lo importante de tener políticas y programas de cooperación que apoyen el crecimiento sostenible y competitivo de las mismas (Romero, 2012).

**Figura 1. DISTRIBUCIÓN MIPYMES POR SECTOR DE PRODUCCIÓN (%)**



**Fuente:** Elaboración propia basada en Romero (2012).

Sin embargo, existen componentes críticos que afligen la productividad de las empresas mexicanas a día de hoy, barreras que sobreviven a pesar de las reformas: desde la arquitectura y la tecnología hasta los recursos humanos de las mismas; la buena noticia es que estos déficits pueden ser resueltos (Silva, 2017), y es ahí donde los programas de cooperación al desarrollo no sólo tienen sentido, sino que se revelan fundamentales.

### **3.2. La cooperación al desarrollo empresarial de la Unión Europea en América Latina**

Las líneas estratégicas diseñadas desde la Unión Europea para la región de América Latina se fundamentan en 3 bloques principales, ejecutados durante los periodos comprendidos del año 2002 hasta el 2006, del 2007 al 2013 y del 2014 al 2017. En estos bloques, conformados por periodos multianuales, destaca la cohesión en su enfoque y la continuidad de las medidas tomadas. Están divididas en el diálogo político, las relaciones comerciales y la cooperación al desarrollo. Es cierto que en la publicación donde se documenta la estrategia para América Latina se incluyen solamente aquellos programas que tiene un enfoque regional, aunque se predicen participaciones en países a nivel específico para cada programa. El punto de unión de todos estos programas es el objetivo de fortalecer la asociación entre países europeos y latinoamericanos a través de compartir conocimientos, crear sistemas de componentes interconectados y realizar proyectos concentrados en la innovación en las diferentes materias (Tassara, 2013).

#### **3.2.1. Al-Invest**

El programa de cooperación Al-Invest, cuyo origen tiene lugar en 1995 y cuya máxima es la cohesión social, se ha considerado como el más eficiente en lo referente a las pequeñas y medianas empresas de América Latina, muchas de las cuales no se habrían podido consolidar ni internacionalizar sin su apoyo. Al-Invest ha contado con cuatro fases ya finalizadas, y una quinta fase que sigue en desarrollo. La última fase concluida, Al-Invest IV, tuvo lugar de 2009 a 2013 y fue dividida en tres subregiones: América Central, Cuba y México; la Región Andina; y el Cono Sur junto con Venezuela. Esta fase en Centroamérica, México y Cuba se enfocó en la internacionalización de las Pymes como catalizador del desarrollo económico de estos países y estuvo liderado por Nacional Financiera (NAFIN).

Desde el inicio de este programa se han realizado más de 1.000 proyectos en una veintena de sectores comerciales entre los que se destacan las telecomunicaciones y el medioambiente, y han participado más de 80.000 Pymes. De hecho, en la tercera fase, entre 2004 y 2008, el programa fue dotado con 53 millones de euros – financiados al 80% por la Comisión Europea – con los que se llevaron a cabo más de 550 proyectos y participaron alrededor de 41.000 micro, pequeñas y medianas

empresas a la vez que se unieron en la cooperación unas 2.000 asociaciones empresariales (González, 2012).

### 3.2.2. Programa ELAN: European and Latin American Business services and Innovation Network

El programa ELAN, cuyo origen tiene lugar en 2015, es una iniciativa europea que nace de la búsqueda de incrementar y diversificar la presencia económica europea en América Latina (Sánchez, 2018), satisfaciendo la demanda latina por la innovación tecnológica, además de prestar apoyo y oportunidades de crecimiento a las Pymes latinas y europeas. El programa se divide en (Große-Puppenthal, Byiers y Bilal, 2016):

- **EU-LAC Business Services (ELAN Biz)**
- **EU-LAC Technology-Based Business Network (ELAN Network)**

Mientras que la primera estrategia del programa está orientada exclusivamente a aportar un beneficio a las Pymes europeas, la segunda busca generar oportunidades de negocio a nivel tecnológico (TBBOs, por sus siglas en inglés) entre Pymes latinoamericanas y europeas. Es relevante mencionar la división del trabajo, mientras que AI-Invest está dedicado puramente a la cooperación, la Red Empresarial Europea (Enterprise Europe Network – EEN) y otras iniciativas, como el programa ELAN, están dedicadas a los aspectos más comerciales de la cooperación euro-latinoamericana (European Commission, 2015).

### 3.2.3. Latin American Investment Facility (LAIF)

En español conocida como el Mecanismo para la Inversión en América Latina, creada en 2010 con el objetivo de incentivar la inversión adicional en estos proyectos por parte de gobiernos y demás instituciones de carácter público. En el LAIF se recogen préstamos concesionarios – subvenciones que no han de ser reembolsadas – de la Comisión Europea, y otros préstamos de instituciones europeas dedicadas al financiamiento del desarrollo, y también préstamos provenientes de las mismas instituciones en Latinoamérica. Como destaca Tassara (2013), su objetivo principal, además de atraer contribuciones adicionales, es invertir en proyectos dirigidos a reforzar la interconectividad de los países en América Latina, así como la protección al



medio ambiente y la sostenibilidad, la mejora de la infraestructura de servicios de acceso público y el apoyo a las Pymes en su consolidación e internacionalización.

#### 3.2.4. Cooperación al desarrollo empresarial México – Unión Europea

En cuanto a la cooperación internacional al desarrollo (CID) que ha tenido lugar entre México y la Unión Europea orientada al apoyo empresarial, destaca el Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME). Este programa, que tuvo una duración de 5 años de 2004 a 2009, gestionado por el Centro Empresarial México – Unión Europea (CEMUE) destinó 12 millones de euros a la asistencia técnica y a la capacitación de conocimientos para apoyar a las Pymes mexicanas en su exportación a la Unión Europea. Asimismo, caben destacar otros dos programas que han canalizado la ayuda europea para Pymes mexicanas: el Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM) y el Programa de Competitividad e Innovación UE – México (PROCEI).

El PROTLCUEM tenía el objetivo de capacitar a las instituciones del gobierno a las que se les habían encargado la aplicación del TLCUEM, para facilitar y fortalecer las relaciones de índole empresarial, comercial y económica en el marco de las relaciones UE – México. El presupuesto inicial de este programa fue de 16 millones de euros, pero en 2009 se incrementa en 3 millones de euros, en total 19 millones de euros cofinanciados a partes iguales entre la Comisión Europea (encargada de asignar los fondos de ayuda de la Unión Europea) y el gobierno mexicano.

En el Documento de Estrategia País comprendido en el periodo multianual de 2007 a 2013, como ya había sucedido en el Plan Plurianual de 2002 a 2006, se incluye el área de economía sostenible y competitividad, al que se destinó un 35% del total de la ayuda de este plan y, entre sus objetivos estaba el apoyo al desarrollo de las Pymes como uno de los elementos que refuerzan la competitividad mexicana y su inclusión en la economía internacional. Dentro de este periodo multianual, se creó el Programa de Competitividad e Innovación UE – México, parte del Programa ProMéxico, centrado en fomentar la sostenibilidad y la competitividad en la economía dando continuidad a los esfuerzos llevados a cabo por el PROTLCUEM y por el PIAPYME. El programa, que finalmente tuvo una duración de 5 años, benefició a 1.400 Pymes mexicanas y contó con un presupuesto de 18 millones de euros cofinanciados a partes iguales entre México y

la Unión Europea destinados al desarrollo tecnológico y la innovación para que las Pymes mexicanas tengan un mejor acceso y acogida en el mercado europeo (Casillas, 2015). Es más, en los resultados de la Cumbre de Santiago, incluidos en el Plan de acción 2013 – 2015 se refuerza el objetivo de promover el emprendimiento e impulsar la competitividad de las Pymes como fuerza de desarrollo económico sostenible.

**Tabla 1. PROGRAMAS DE COOPERACIÓN DE LA UE CON LAS PYMES MEXICANAS COMO BENEFICIARIAS DIRECTA O INDIRECTAMENTE.**

<b>NOMBRE DEL PROGRAMA</b>	<b>COBERTURA GEOGRÁFICA</b>	<b>MONTANTE INVERTIDO</b>
<b>AL - INVEST</b>	Latinoamérica	Dividido en 5 fases (+ 1 fase piloto): <ul style="list-style-type: none"> <li>• Piloto: 12,5M€</li> <li>• Al-Invest 1: 41M€</li> <li>• Al-Invest 2: 43.4M€</li> <li>• Al-Invest 3: 42,4 M€</li> <li>• Al-Invest 4: 60 M€</li> <li>• Al-Invest 5: 25 M€</li> </ul>
<b>LAIF</b>	Latinoamérica	196 millones de € <sup>1</sup>
<b>ELAN</b>	Latinoamérica	11 millones de €
<b>PIAPYME</b>	México	12 millones de €
<b>PROTLCUEM</b>	México	9,5 millones de €
<b>PROCEI</b>	México	9 millones de €

Fuente: Elaboración propia

### **3.3. Estudios sobre la temática de la investigación**

Antes de iniciar el análisis del tema objeto de este proyecto de investigación, es necesario contextualizar cómo se ha estudiado previamente la cooperación al desarrollo empresarial de Pymes en ALC por parte de la Unión Europea, en concreto en México. Para la consecución de este objetivo, primero se ha abordado el análisis de la

<sup>1</sup> Los 196 M€ corresponden a la cifra total donada por la UE para el periodo entre 2009 y 2013, para 25 proyectos en los que solamente 1 iba dirigido a Pymes, de la región de Centroamérica y otros países de América Latina con un monto total de 6,8 millones de euros (European Commission, 2015).

metodología utilizada para evaluar los objetivos, su desempeño y los resultados de los programas en materia de emprendimiento y desarrollo del sector privado enfocados en pequeñas y medianas empresas. Asimismo, se ha empleado un procedimiento similar, pero en este caso sólo para aquellos programas en los que participaran Pymes mexicanas, las cuales han conformado un número mayoritario en numerosos programas de ámbito regional y se les reconoce el mayor éxito en cuanto a la consolidación de las mismas en mercados internacionales. Para estos dos casos se ha contado con literatura basada en informes publicados por instituciones y organismos de carácter público, internacional o regional. Para completar la información provista por dichos informes, se incluye además literatura académica centrada en el estudio de la temática desde ambas ópticas, cualitativa y cuantitativa.

Este trabajo de investigación ha conllevado la previa identificación de aquellos programas e instituciones de carácter europeo destinados a internacionalizar Pymes, a nivel regional en Latinoamérica y más específicamente en México, entre ellos destaca Al-Invest.

El estudio de la cooperación al desarrollo de la Unión Europea en América Latina se ha dado desde un enfoque basado, según González (2012), en el realismo crítico. La autora define este acercamiento al tema como un enfoque centrado en la existencia de una realidad que no depende del investigador, puramente objetiva. Esta forma de estudiar la cooperación se basa en que las percepciones de cada autor van a tener un rol esencial en la interpretación de este tema, ya que da pie a la *“exploración sistémica de un tema mediante la apreciación de varias perspectivas de un mismo fenómeno u objeto de estudio”* (González, 2012).

Con base en la literatura escrita acerca del tema, se puede afirmar que existe un cierto énfasis hacia el análisis cualitativo en la investigación. Los análisis exploratorios, como el publicado por la doctora Florence Pinot de Villechenon (2017) para la Fundación EU-LAC, no se focalizan en cubrir toda la región, sino que se centran en los estudios de cada caso por país, ya que en su mayor parte esta cooperación no acontece de forma multilateral, sino que, hasta ahora, se ha preferido la cooperación bilateral de cada país latinoamericano con la Unión Europea.

#### 4. MARCO TEÓRICO

---

A la hora de establecer el marco teórico, sobre la cooperación europea en el desarrollo del tejido empresarial latinoamericano, encontramos que pocos autores han hecho énfasis en analizar el efecto de dicha cooperación. Sí que hay autores que realizan un análisis de las fuentes de cooperación y sus resultados, pero la mayoría se centra en sectores concretos de regiones concretas o incluso en proyectos de una Pyme específica, lo cual no aporta una perspectiva general sobre el conjunto de Pymes en todo un país o incluso en toda la región.

Al ser este trabajo de los primeros en analizar cómo la ayuda externa puede contribuir al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina, más en concreto en México, hemos tomado como referencia bibliográfica el estudio llevado a cabo por John Page y Måns Söderbom en 2015, ¿titulado "Is Small Beautiful?". En su estudio, aunque ciertamente se centra en nueve países africanos y especifica su estudio en Etiopía y no tiene que ver con América Latina, los autores marcan con excelente profundidad los ámbitos en los que se ha de centrar cualquier proyecto de investigación para determinar la efectividad de un programa de cooperación en Pymes.

Los autores en un primer momento puntualizan que las empresas de tamaño inferior son el epicentro de mucha de la cooperación de los países desarrollados, y establecen que este interés parte de la base de que las pequeñas y medianas empresas son vistas como motor del crecimiento económico y fuente de creación de empleo (Page y Söderbom, 2015), lo cual es cierto de acuerdo con la información provista anteriormente en el estado de la cuestión.

Asimismo, estos dos autores establecen un marco, macro y microeconómico, contextual en el que analizan las dinámicas de las empresas en cuanto a crecimiento, supervivencia, creación y sostenibilidad del empleo y los salarios. Al respecto extraen tres conclusiones: el empleo en Pymes tiende a desaparecer por el alto índice de fracaso de éstas, pero, si la Pyme sobrevive, crea empleo mucho más rápido que una empresa de mayor tamaño; el empleo en grandes empresas es, por tanto, más seguro porque su ratio de supervivencia es mayor; y las Pymes ofrecen de manera consistente un menor salario a sus empleados que las grandes empresas, incluso cuando crecen. En definitiva, los autores argumentan que, si bien es cierto que las Pymes son creadoras de empleo,

los empleos no siempre son de calidad y por tanto los programas de ayuda no han de estar tan centrados en crear más Pymes sino en que los empleos de las Pymes, y del resto de empresas, sean de mejor calidad (Page y Söderbom, 2015).

Por tanto, la línea de actuación sugerida por Page y Söderbom (2015) para los programas de cooperación es la de crear “mejores empleos” y para ello proponen tres principales variables que usaremos como marco de referencia metodológico a la hora de medir la efectividad de los programas europeos en ALC: la reducción de barreras al crecimiento de la empresa; la identificación y ayuda a empresas con potencial de crecimiento; y la supervivencia de dichas empresas.

En primer lugar, los programas de cooperación pueden ayudar a reducir las barreras que obstaculizan el crecimiento de las empresas a través de la promoción de políticas públicas que desarrollen un clima favorable a la inversión en lo relativo a regulación e instituciones. Es aquí donde los autores interceden para resaltar la necesidad de un cambio en el enfoque de prioridades que tiene la comunidad internacional para las reformas, pues se centran demasiado en ciertas políticas de comercio y empleo que, si bien son fácilmente medibles en su impacto, no son las más efectivas en favorecer la inversión privada y el crecimiento de las empresas. En el artículo se menciona una encuesta del Banco Mundial realizada a la mayoría de las empresas en África, grandes y pequeñas, en la que éstas señalan aquellas barreras que verdaderamente impiden su crecimiento. Con este argumento los autores plantean que la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) ha de ir dirigida a resolver los verdaderos problemas que los países y empresas tienen a la hora de llevar a cabo su desarrollo o crecimiento económico (Page y Söderbom, 2015).

En segundo lugar, se propone la ayuda al desarrollo eficaz, es decir, el apoyo económico y técnico a las Pymes en sus primeras fases de desarrollo. Posteriormente, se trata de analizar al cabo de un periodo (en este artículo se proponen entre 2 y 3 años), qué empresas han sido capaces de sobrevivir. Se trata de identificar cuáles son las Pymes con potencial de crecimiento de entre todas las Pymes que van surgiendo. Los gobiernos y donantes podrán entonces utilizar esta información para así poder proveer ayuda personalizada a sus necesidades, que en muchos casos no son las finanzas sino las capacidades inadecuadas o la falta de canales de marketing y distribución apropiados (Page y Söderbom, 2015).

Finalmente, otro patrón de medida propuesto por los autores es el de constatar en qué medida la ayuda al desarrollo ha contribuido a mejorar las capacidades empresariales, término microeconómico que se refiere al *know-how*, prácticas laborales, internacionalización, escalabilidad, y otras herramientas y que en la mayoría de las industrias son determinantes clave para la rentabilidad, productividad y calidad del negocio. Los programas de ayuda pueden apoyar el desarrollo de capacidades empresariales complementando los esfuerzos de los gobiernos por atraer la inversión extranjera directa (IED) en la región, además de la formación profesional y de gestión. Al no existir un código que recoja todas las capacidades empresariales, tanto la introducción inicial de las nuevas capacidades como la transferencia de éstas a otras empresas dependerá principalmente de las interacciones entre empresas. En el artículo se expone el papel tan primordial que juegan los managers y su capacidad de gestión en el rendimiento de la firma, mejores managers llevan directamente a una mejora en la productividad, la rentabilidad y en el índice de supervivencia de esta. Es más, en el artículo menciona América Latina para señalar que la mayoría de los dueños de las Pymes no tienen el conocimiento adecuado de gestión básica, y que la capacitación profesional y de gestión mejoraría de forma general el resultado de sus negocios (Page y Söderbom, 2015).

Otras variables que hemos ido identificando a través de los estudios específicos sobre la cooperación europea al desarrollo empresarial de América Latina incluyen la creación de empleo, la exportación o la internacionalización (sí ha habido un incremento en el monto total de exportaciones por parte de las Pymes gracias a la intercesión del programa) y las mejoras en la cadena de valor de estas empresas.

## 5. OBJETIVOS, PREGUNTAS E HIPÓTESIS

---

Después de haber concretado la justificación del porqué de realizar este trabajo, así como el estado de la cuestión y el marco teórico de referencia que soporta el estudio, se hace necesario especificar cuáles son aquellas preguntas que con este trabajo el lector verá respondidas. Estas preguntas, así como el objetivo general y las diferentes hipótesis que se van a plantear a continuación, serán a la vez hilo conductor y elemento delimitador del proyecto de investigación.

El objetivo general de este trabajo es **el análisis de cómo la Unión Europea es esencial promotora del emprendimiento en América Latina, en particular en México**. Se aportará una selección de casos que darán mayor concreción a este objetivo. De acuerdo con este objetivo general, el proyecto tratará de responder a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características y el alcance de la cooperación al desarrollo de la Unión Europea en América Latina, más concretamente en México, en materia de emprendimiento? Para responderla, se establecen los siguientes objetivos específicos:

- Identificar y describir cuales son los grandes marcos de cooperación al desarrollo en materia de emprendimiento en América Latina y el Caribe, y particularmente en México.
- Definir cuáles son las razones que incentivan este tipo de cooperación por parte de la Unión Europea en Latinoamérica y México.
- Profundizar sobre las políticas de apoyo y estímulo del emprendimiento dentro de la cooperación europea al desarrollo en América Latina.
- Seleccionar cuáles han sido hasta la fecha los casos de éxito y las lecciones aprendidas más significativas dentro de este tipo cooperación.
- Comparar los resultados de los programas de apoyo al emprendimiento a nivel regional, que afectan a toda América Latina, y los que salen de programas de naturaleza bilateral entre la Unión Europea y México.

A continuación, las 3 siguientes hipótesis quedarán rechazadas o confirmadas al fin de este trabajo. Estos supuestos de partida han sido fijados previamente a encontrar una evidencia en la realidad que las desmentirá o las secundará.

1. La cooperación al desarrollo de la Unión Europea en América Latina en materia de emprendimiento trata de potenciar proyectos de micro, pequeñas y medianas empresas, que son las que se ven más perjudicadas con la apertura de la región latinoamericana al libre comercio y la globalización.
2. La asistencia técnica es una fuente generadora de *know-how* en el sentido de cómo empresas más pequeñas han de hacer frente a la baja productividad y a la globalización, en línea con el libre comercio.
3. El emplazamiento de las empresas beneficiarias de la asistencia técnica y financiera de la UE. La cooperación va destinada o prioriza a aquellas empresas localizadas en zonas más apartadas de los centros económicos, por tener éstas menos oportunidades de crecimiento que el resto.



## 6. METODOLOGÍA

---

La metodología de este proyecto de investigación combina técnicas de recogida y análisis de datos de índole cualitativa y cuantitativa para dar respuesta a los distintos objetivos, preguntas e hipótesis previamente planteados. A continuación, se detallarán los procesos de recogida y de análisis de datos por separado, con los elementos que componen cada fase.

### 6.1. Recolección de datos

#### 6.1.1. Datos cuantitativos

Este estudio ha sido elaborado a partir de la recopilación de una serie de datos cuantitativos. Tras una búsqueda exhaustiva a nivel regional, obteniendo la información sobre la cooperación a la economía para toda la región latinoamericana, se ha ido centrando el foco de la búsqueda orientándolo hacia la república mexicana. Dentro de la cooperación empresarial, se ha enfocado el análisis en aquella específicamente destinada al emprendimiento y la asistencia de cualquier índole a la micro, pequeña y mediana empresa. Asimismo, se incluyen los indicadores pertinentes para el análisis del alcance de los distintos programas y el cumplimiento de las metas y objetivos fijados por los mismos.

Existen tres tipos de datos cuantitativos utilizados para la elaboración este proyecto. En primer lugar, los recursos de los distintos programas aprobados por la Comisión Europea para incentivar el emprendimiento en América Latina, repartidos por país y por sector de la economía. También se han utilizado datos cuantitativos sobre los diferentes programas a nivel regional, subregional y bilateral, sus respectivos beneficiarios y el grado de cumplimiento de los indicadores, metas y objetivos de cada uno. Por último, hemos incluido estudios relacionados con la temática llevados a cabo por instituciones internacionales dedicadas, entre otros, al desarrollo económico y del entorno empresarial de los países latinoamericanos, con particular foco en las instituciones conformadas en conjunto con la Unión Europea como puede ser la EULAC Foundation, pero también la CEPAL, UE-CELAC, y demás. Además, se han recogido en este trabajo instituciones con distinto nivel de actuación desde el local y nacional hasta el regional.

### 6.1.2. Datos cualitativos

La mayoría de los datos cualitativos han sido extraídos de la revisión de la literatura, a través de estudios específicos sobre la materia. Asimismo, dentro de la recolección de estos datos se han incluido fuentes de información primaria como lo son las entrevistas y conversaciones informales con expertos como Enrique V. Iglesias, Germán Ríos o Julio Silva, este último el responsable del programa Al-Invest. En concreto, la entrevista formal con Bernardo Llobet Arce<sup>2</sup>, ejecutivo de la gestión del proyecto Al-Invest en Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz (CAINCO), fue de gran utilidad para dar una interpretación a los datos cuantitativos obtenidos provistos por los estudios específicos y entender la estrategia detrás de la cooperación europea en apoyo a las Pymes en América Latina, y más en concreto en México. Todas las conversaciones y entrevistas han supuesto una profundización clave a la hora de entender por qué la cooperación, regional en ALC y bilateral con México, dirigida al apoyo de Pymes es esencial para la Unión Europea en su promoción de economías competitivas que deriven en la cohesión social de la región y que faciliten las alianzas entre diversos actores económicos tanto de los países latinoamericanos como de la propia UE.

Con respecto a los estudios específicos de carácter cualitativo, entre ellos se incluyen los estudios compartidos en el *Marco teórico* y en el *Estado de la cuestión*, así como otros muchos documentos de índole oficial elaborados por la Comisión Europea, el Gobierno de México y estudios cualitativos sobre la cooperación económica europea en Latinoamérica y México. A raíz del análisis de ambas fuentes de datos, cuantitativos y cualitativos, se ha profundizado en las áreas de interés y prioridades de la Unión Europea y ha permitido concluir sobre la contribución al desarrollo de las Pymes en América Latina y el Caribe, y en México, con los programas seleccionados.

## 6.2. **Técnicas de análisis**

Una vez fueron obtenidos los datos de orden cuantitativo y cualitativo, se ha procedido a su evaluación y estudio con la finalidad de comprender como la Unión Europea contribuye a la mejora de las micro, pequeñas y medianas empresas en

<sup>2</sup> La transcripción de la entrevista formal se incluye en el Anexo.

Latinoamérica, lo que supone la contribución a la mayoría del tejido empresarial de la región. Para esta evaluación, hemos desarrollado una comparación entre los datos que hemos ido obteniendo sobre los diversos programas que se han llevado a cabo en la región, para así poder evaluar si los resultados obtenidos cumplen los objetivos propuestos por estos programas y si esto contribuye al desarrollo económico y cohesión social de América Latina, lo que a su vez supondría el cumplimiento de las estrategias país fijadas con los distintos países de la región, en concreto con México. Por último, se ha querido realizar un análisis para lograr una sistematización, y con ello poder determinar la efectividad de los programas llevados a cabo por la Unión Europea en América Latina.

#### 6.2.1. Infografías

Asimismo, hemos incluido una serie de infografías extraídas de los trabajos de investigación y estudios académicos utilizados como fuentes secundarias a las que se han recurrido para este trabajo de investigación.

En el apartado de análisis y discusión de este proyecto de investigación hemos decidido incluir, además, los hallazgos realizados visualizados de forma distinta mediante la utilización del programa *Infogram* (<https://infogram.com>). Asimismo, se ha utilizado la herramienta de Microsoft Office Excel a la hora de elaborar algunos de los gráficos presentes en este trabajo.

## 7. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

---

En este apartado del trabajo de investigación se va a analizar y discutir la evidencia empírica, así como los datos cualitativos y cuantitativos, que hemos ido obteniendo, a partir de la teoría desarrollada en anteriores apartados. A la hora de elaborar las conclusiones del trabajo, analizaremos la cooperación empresarial de la Unión Europea en Latinoamérica, más en concreto en México, a través de los programas principales de cooperación y sus resultados en el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas.

### 7.1. La cooperación empresarial de la Unión Europea en América Latina

Las relaciones entre los países latinoamericanos y la entonces llamada Comunidad Europea, que posteriormente evolucionó y pasó a ser la Unión Europea, comenzaron formalmente en la década de 1960. Las relaciones que en un primer momento eran meramente comerciales pasaron a ser más complejas, y conforme pasaron los años evolucionaron para conformarse como relaciones birregionales, relaciones con específicos bloques subregionales y diálogos específicos a nivel con Chile y México (Mogollón, 2006).

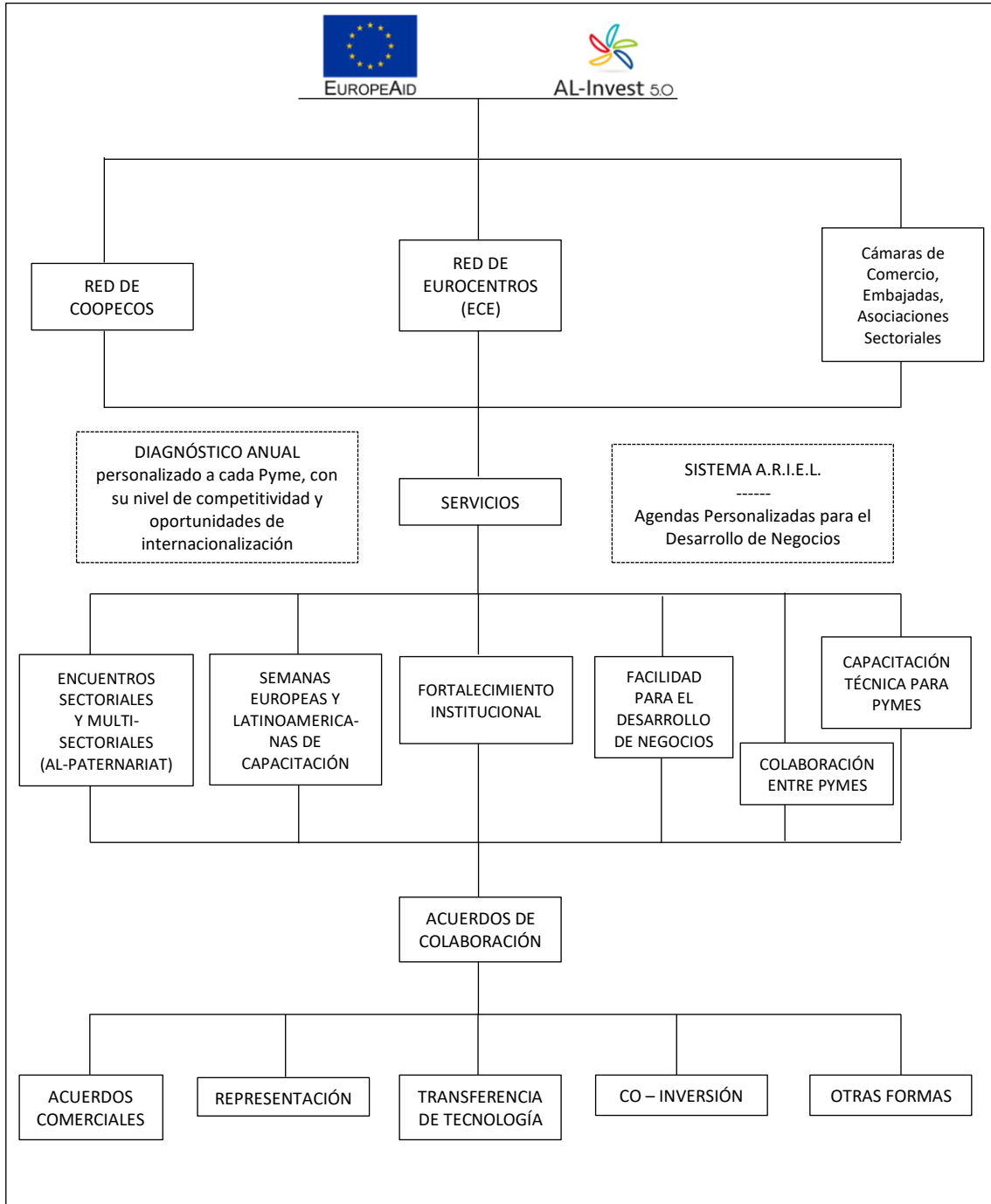
Al-Invest como programa de cooperación – cofinanciado al 80% por la Comisión Europea – se centra en la horizontalidad y la descentralización siguiendo las directrices en materia de cooperación de la UE recogidas en el artículo 177 del Tratado Constitutivo de la Unión Europea. En dicho artículo se menciona la política de cooperación cuyo objetivo es la promoción al desarrollo económico y social, sostenible, en los países en vías de desarrollo para su inserción armoniosa y progresiva en los sistemas económicos a nivel mundial. La ejecución del programa es responsabilidad de las instituciones del país beneficiario, con el objetivo de lograr un incremento en la autonomía de los países del Sur. Los actores privados y agencias de carácter público ejecutan los programas a través de redes empresariales, con el objetivo último de promover la cooperación y tener un efecto multiplicador en su implementación. En particular, Al-Invest queda recogido en el Reglamento (CEE) No. 443/92 en lo relativo a la ayuda financiera y técnica y la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia (Mogollón, 2006). Previo a Al-Invest, experiencias como la *Business Cooperation*

*Network* (BC-NET) y el *Bureau de Rapprochement d'Entreprises* (BRE) servían como prueba de lo positivo que podían resultar estos instrumentos de apoyo para Pymes para el desarrollo empresarial de la región (Mogollón, 2006).

Antes de lanzar la primera fase del programa, en 1994 se lanzó una fase piloto dotada con un presupuesto de 12,5 millones de euros destinados a la realización de encuentros a nivel empresarial por sectores, además de acercar individualmente a empresas europeas y latinoamericanas y, de manera general, fomentar la realización de estas actividades en América Latina. Es en esta fase piloto, cuya duración no fue de más de un año, cuando se empezó a crear una red de instituciones colaboradoras. La red de operadores, los europeos se conocen como COOPECOS y en América Latina este mismo tipo de instituciones son los Eurocentros de Cooperación Empresarial (ECE), tienen por misión la acción conjunta en la organización de reuniones que van de un lado al otro del Atlántico (Ramírez, 2006). Los resultados, con más de 30 eventos, 1.588 reuniones y 1.350 participantes entre Pymes e instituciones, fueron los que instaron a la Comisión Europea a continuar con el programa, si bien se propuso la evolución de ciertos elementos de índole administrativo-financiera.

La primera fase del programa Al-Invest, con una duración de cuatro años entre 1995 y 1999, supuso el incremento en los miembros que conformaban esta red de cooperación económica, aumentando así no sólo la cobertura, sino que también los beneficios para la región (Mogollón, 2006). El presupuesto aumentó y se colocó en los 41 millones de euros, destinados principalmente a la promoción comercial de las Pymes en América Latina, a incrementar el tamaño y por ende el impacto de los encuentros a nivel sectorial y a seguir desarrollando las redes de cooperación con las reformas previamente mencionadas. Es en esta fase de Al-Invest donde se da la creación de muchos de los Eurocentros que operan en la actualidad, especialmente en México, surgiendo Bancomext, CANACINTRA y Nacional Financiera (Eurocentro NAFIN). Entre los resultados a que dio lugar este programa de cooperación encontramos los 179 encuentros sectoriales y los 252 convenios que se establecieron en el marco del programa. Es destacable que en estas primeras fases del programa los mayores beneficiados de éste fueron Brasil y Argentina, ya que son los que resultaron con más proyectos de inversión (Ramírez, 2006).

**Figura 2. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA AL-INVEST**



**Fuente:** Elaboración Propia

Como podemos observar en la Figura 2, el programa Al-Invest consta de una serie de instrumentos destinados a distintos propósitos. Instrumentos como la capacitación y asistencia técnica para Pymes van destinados a reforzar que estas sean más sólidas y competitivas dentro de sus propios mercados. Asimismo, el programa incluye instrumentos dirigidos al encuentro entre empresas de la UE y empresas latinoamericanas, con el propósito de fomentar su internacionalización. Si bien en el

primer tipo de instrumentos los mayores beneficiados eran las pequeñas y medianas empresas de América Latina, en este segundo grupo de instrumentos las empresas de las dos regiones se ven beneficiadas. Por último, existen una serie de instrumentos e iniciativas destinadas al fortalecimiento institucional para crear sinergias entre instituciones a nivel local y regional.

En línea con lo estipulado por Page y Söderbom (2015), la capacitación de las Pymes latinoamericanas, así como la transferencia de experiencias, *know how* y demás asistencia técnica, en la que se fomentaba – sobre todo en las primeras fases – la internacionalización de las Pymes supone una característica positiva evidente para el desarrollo económico de la región. Además, si partimos del hecho de que aquellas Pymes que se internacionalizan son aquellas con mayor ventaja competitiva y mayores probabilidades de supervivencia, el empleo que se genera a raíz del programa es empleo de calidad, y con ello un desarrollo económico integrador.

La segunda fase del programa de cooperación empresarial Al-Invest tiene lugar entre los años 1999 y 2004, para la cual se da de nuevo un incremento en el presupuesto, que alcanza los 43,4 millones de euros. En esta segunda fase se prestó especial atención a la modernización de las Pymes latinoamericanas, así como a la internacionalización de estas empresas en el mercado europeo, y viceversa. Entre los instrumentos desarrollados en esta fase surge el sistema A.R.I.E.L. (*Active Research in Europe and Latin America*), que sigue con el método horizontal para el empoderamiento de las instituciones colaboradoras y se basa en la canalización de acuerdos comerciales concretos y de alta definición; y Al-Paternariat, que amplifica el rango de actuación de los encuentros sectoriales e implementa así encuentros multisectoriales, con entre tres y cinco sectores diferentes que convergen en los mismos eventos. Podemos encontrar esta estructura evidenciada en la Figura 2. Esta segunda fase tuvo sus frutos en los 200 encuentros sectoriales que se llevaron a cabo, así como en los 500 encuentros que tuvieron lugar bajo el sistema A.R.I.E.L. (Ramírez, 2006). Es relevante comentar que durante el periodo comprendido entre los años 1996 y 2002, en el programa Al-Invest habían participado 35.000 empresas y se llegaron a establecer un total de 615 acuerdos comerciales que en valor supusieron un total de 167.700.871€, así como 68 proyectos de inversión que equivalían a 47.873.402€ (González, 2006). La evaluación del programa Al-Invest en su segunda fase confirmaba que este programa es referencia para las Pymes

de ambas regiones, así como uno de los pocos cauces, sino el único, de este tipo de cooperación económico-empresarial (González, 2011).

Al-Invest en su tercera fase, de nuevo con una duración de 4 años desde el 2004 hasta el 2008, disponía para relanzar la productividad empresarial de las Pymes en América Latina de un presupuesto de 52,5 millones de euros. En este momento del programa se usaron todos los esfuerzos para incrementar las inversiones y relaciones comerciales, también promoviendo las transferencias en cuanto a tecnología. Asimismo, en esta tercera fase colaboraron con el programa de Al-Invest una serie de programas a nivel de cooperación euro-latinoamericana. En esta fase se introduce, todavía más, la transferencia de competencias de la red de instituciones colaboradoras, puesto que se concibió que el trabajo autónomo de los Coopecos con las Pymes era más eficiente. Asimismo, las actividades de los operadores, que se comenzaron a organizar por consorcios o clústeres, dieron lugar a 559 eventos. Sin embargo, se comenzaron a percibir ciertas deficiencias en el sistema, pues se descubrió que la dinámica del programa era la de enfocarse en las regiones – notablemente México, Brasil y Argentina – y los programas que ofrecían una mayor rentabilidad y aprovechamiento, y se hizo un llamamiento a la necesidad de un esfuerzo constante dedicado al desarrollo de las regiones y sectores más desfavorecidos que había de ser liderado por los organismos públicos (González y González, 2010).

Entre los años 2009 y 2012 tiene lugar la cuarta fase del programa de cooperación económica de la Unión Europea destinado a la región latinoamericana en su conjunto para el desarrollo de las Pymes con un presupuesto de 60 millones de euros. Con respecto a la tercera fase, la solución que fue propuesta para solucionar la desigualdad en la ayuda del programa es que los proyectos en esta cuarta fase debían cubrir diferentes países en su territorio de actuación, además de crear redes a nivel regional entre entidades u organismos de apoyo a las Pymes (González y González, 2010). Sin embargo, para Bernardo Llobet, el problema con respecto a la falta de un verdadero desarrollo integrador no estaba en las regiones tanto como en el objetivo. El objetivo de internacionalizar era quizás demasiado ambicioso, de acuerdo con su opinión, puesto que en la mayoría de los países que no eran ni México, ni Argentina, ni Brasil, las Pymes necesitaban primero un desarrollo productivo e innovador para así



desarrollar su ventaja competitiva y después ponerla en práctica en el mercado europeo.

En esta cuarta fase se decide adecuar la estrategia del programa y modificarla orientándola y diseminándola por consorcios. En este caso, de entre esos 60 millones se entregaron tres subvenciones distintas dividiendo en grupos de países de América Latina, a los que se podían asociar entidades de los países miembros de la Unión Europea, siguiendo esta división (González y González, 2010: 40):

- Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Venezuela, y Chile: 15 millones de euros para una única propuesta que cubriera el territorio comprendido por el MERCOSUR junto con Chile.
- México, Panamá, Cuba y países del SIECA (Sistema de Integración Económica Centroamericana – Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), también conocido como América Central México – Cuba (CAMC, por sus siglas en inglés): hasta 14 millones de euros para una propuesta que cubra el territorio del SIECA en conjunto con Cuba, Panamá y México.
- Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú): concesión de hasta 11 millones de euros para una única propuesta que cubriera todo el territorio perteneciente a la Comunidad Andina.

Su objetivo fue el de contribuir principalmente a la cohesión social – la integración a nivel regional, pero sobre todo a nivel subregional – a través de fortalecer, consolidar e internacionalizar las Pymes en América Latina. Lo que se pretendía era incidir en las políticas de apoyo a Pymes que desarrollaban tanto organismos públicos como entidades del sector privado, combinando instrumentos y actividades que prestaban especial atención a las necesidades de cada una de estas empresas y el territorio en el que se encontraban. La cantidad de instrumentos de apoyo incrementaron de manera exponencial, un amplio abanico que buscaba hacer que las Pymes aprovecharan los beneficios que les brindaba el comercio cada vez más liberalizado y que supieran integrarse a la economía mundial. Además, se enfocaron en que existiera un aprendizaje recíproco entre los colaboradores de Europa y de América Latina, en lo que sí funcionaba y lo que no, en cuanto a actividades e instrumentos de apoyo a Pymes se refería (González y González, 2010).

Por otro lado, con respecto a los principales resultados a nivel general, la evaluación concluyó que las acciones llevadas a cabo eran pertinentes a las necesidades de las Pymes en las regiones involucradas. También eran pertinentes con respecto a las políticas de cooperación de los países incluidos en cada consorcio y la Unión Europea, especialmente con los DEP para la UE con los diferentes países que conforman América Latina. Sin embargo, Al-Invest IV dejó algunas cuentas pendientes, pues la descentralización y el énfasis en la transferencia de responsabilidades implicó demasiada incertidumbre al principio. Esto ralentizó la curva de aprendizaje con respecto a la nueva información, en lo que se refería a Al-Invest III y sus nuevas reglas, contenido y estructura. La actividad diaria se vio expuesta a problemas por la falta de flexibilidad en cuanto a los criterios y reglas impuestos, y a veces incluso era más fácil trabajar con instituciones no miembros del programa, lo cual tuvo el efecto negativo de reducir los contactos de la red, uno de los grandes legados de las previas fases de Al-Invest. Asimismo, se enfrentaron a problemas de coordinación entre los consorcios y los socios, expresado en el número de acciones realizadas entre los consorcios, que fue mínimo. Las indicaciones tampoco tuvieron una definición clara, lo que hubiera supuesto una mejor coordinación a nivel regional y sostenibilidad de las actividades por parte de las organizaciones (Große-Puppendahl, Byiers y Bilal, 2016).

En concreto para el consorcio CAMC (Centroamérica, México y Cuba), en comparación con fases previas del programa Al-Invest, la evaluación del programa efectivamente confirmó que el diseño de esta fase del programa alcanzó la transferencia de competencias y responsabilidades que se había propuesto para esta región. Se utilizaron el cien por ciento de los recursos, lo que permitió ayudar a las casi 7.000 Pymes de esta región que participaron en el programa a través de más de 13.000 servicios ofrecidos a las mismas. En esta región específicamente, los objetivos del programa Al-Invest en su cuarta fase fueron excedidos, a excepción de la creación de empleo. Asimismo, en la evaluación final de los resultados del programa se menciona como cuenta pendiente la falta de indicadores que sirviesen para medir directamente la contribución del programa a la cohesión social, uno de los principales objetivos en esta fase. Los evaluadores, sin embargo, sí mencionaron que este programa se había convertido en la enseña de la cooperación entre la Unión Europea y América Latina para el apoyo del sector privado (Große-Puppendahl, Byiers y Bilal, 2016).

A pesar de sus complicaciones, la cuarta edición del programa tuvo resultados muy positivos entre los que se incluyen la creación de 20.000 puestos de trabajo de manera directa y se estima que más de 60.000 puestos adicionales de manera indirecta sólo en la región Latinoamericana que comprende Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Es más, en la región comprendida por México, Centroamérica y Cuba, se obtuvo un resultado de cinco euros en nuevos negocios por cada euro contribuido por la Unión Europea, lo que supuso un monto total de 84 millones de euros en negocios generados en esta región a raíz de la cuarta fase del programa. En la Región Andina, más de 6.500 Pymes incrementaron sus exportaciones y, de entre éstas, para 1.000 Pymes era su primera vez participando en el mercado internacional (European Commission, 2015). El programa proporcionó su apoyo a 30.000 Pymes en Latinoamérica y en su proceso de internacionalización, llevando a cabo más de 1.000 actividades en más de 25 sectores comerciales, en especial el de agroindustria, el de medioambiente y el de telecomunicaciones (European Commission, 2014a). Conforme a lo estipulado por los informes de evaluación, por cada euro contribuido por la Unión Europea se generaron cinco euros en nuevos acuerdos comerciales y negocios. Esto llevó a que el Embajador Kenny Bell, jefe de la Delegación de la UE en Nicaragua y Panamá, considerara el programa AI-Invest el programa de cooperación de la UE más importante y exitoso en América Latina por su contribución al desarrollo productivo del tejido empresarial (EFE, 2016). En definitiva, se puede afirmar la contribución por parte de AI-Invest al desarrollo económico positivo de Latinoamérica durante estas cuatro fases.

Con respecto a la edición anterior del programa, la quinta fase de AI-Invest vio significativamente reducido su presupuesto, el cual tuvo una dotación financiera por valor de 25 millones de euros por parte de la Comisión Europea. En esta nueva edición, el programa ha tratado de dar un paso atrás y no enfocarse tanto en internacionalizar a las Pymes para dedicarse más en profundidad a reducir el desequilibrio productivo, apoyando a aquellas empresas de menor tamaño que no están preparadas para internacionalizarse de momento, pero con potencial para crecer. Lo que se trata es de reforzar la productividad y competitividad de estas empresas en su propio mercado, ya sea a nivel local, nacional o regional, o en su integración en las cadenas de generación de valor a nivel internacional (European Commission, 2014b).

El objetivo principal de la quinta fase, liderada por la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz, Bolivia (CAINCO), ha sido el de luchar contra la pobreza a través del apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa para generar un crecimiento de manera integradora, siempre enfocada en la cohesión social – desde hace unos años uno de los pilares en la política de cooperación de la UE – tal y como fue explicado por el embajador de la UE en Uruguay, Juan Fernández Trigo (EFE, 2016). Es más, el lema de esta quinta fase es el siguiente: *“AL-Invest 5.0: un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina”* lo que demuestra el empeño de este programa por la promoción de un desarrollo inclusivo e integrador. El proyecto de AL-Invest 5.0, coordinado por un consorcio conformado por 11 organizaciones de peso en el panorama internacional, se planteó como el esfuerzo de más de 100 instituciones para llevar a cabo políticas de apoyo empresarial a través del cual se pretendía beneficiar a más de mil micro, pequeñas y medianas empresas desde 2015 hasta 2019, y así *“generar trabajos dignos y mejorar la vida de millones de personas”* (AL-Invest 5.0, 2020).

Los resultados publicados en 2018 ya anunciaban el éxito de este programa en su quinta fase. En concreto, AL-Invest 5.0 ha supuesto un gran avance en cuanto a la competitividad y la productividad de 48.000 pequeñas y medianas empresas de 18 países latinoamericanos beneficiados directa o indirectamente. Son 18.275 micro, pequeñas y medianas (Mipymes) las que han salido de este programa con las herramientas para mejorar su productividad, otras 24.130 han conseguido introducir la innovación y el desarrollo en sus cadenas de producción gracias al programa, así como otras miles han conseguido por fin internacionalizarse y diversificar sus mercados. En esta última fase, además, haciéndose eco de la tendencia global hacia el empoderamiento de la mujer, se ha conseguido que más de 10.000 mujeres emprendedoras participaran en redes de empoderamiento femenino, y se han creado espacios para que éstas incrementen su liderazgo en la economía nacional, regional y global. Hasta 2018 se habían realizado más de 140 eventos destinados a la integración y al intercambio de conocimientos y experiencias entre empresas de ambas regiones (Empresa & Desarrollo, 2018). La clave del éxito de esta quinta fase con respecto al resto, de acuerdo con Bernardo Llobet, ha sido el enfoque inclusivo centrado en la mejora de la productividad, así como el fortalecimiento de la colaboración entre las 101 instituciones y demás operadores de las redes empresariales conformadas en el marco

del programa. Asimismo, la adaptación de los proyectos a las necesidades de las empresas participantes en el programa es uno de los factores clave a la hora de evaluar los resultados.

En el éxito este programa, y más en concreto de esta quinta fase, existe un actor esencial sobre el que se fundamenta el cumplimiento de los objetivos del programa Al-Invest, los núcleos y redes empresariales. El programa supone una herramienta efectiva de asociación entre empresas de la misma actividad económica que se reúnen periódicamente con el objetivo de plantear soluciones que promuevan la innovación y el desarrollo del sector (Empresa & Desarrollo, 2018).

Entre las 3 fases iniciales, además de la fase piloto, el periodo comprendido entre los años 1994 y 2007, 12 Eurocentros mexicanos fueron los encargados de dirigir 111 proyectos, además colaborar en otras 529 actividades en las que participaron 9.124 Pymes. Por otro lado, el valor de los contratos que se firmaron entre empresas mexicanas y europeas supuso un monto total de 52 millones de euros (European Commission, 2010: 25).

En la quinta fase del programa, los resultados de éste en México en particular nos muestran un presupuesto global del país que asciende a un millón de euros en el que las metas eran haber beneficiado a 1.195 Mipymes. De entre éstas, 561 Mipymes tenían que conseguir elevar su productividad y 515 incorporar el desarrollo e innovación en su cadena productiva. Además, se quería empoderar a 95 mujeres emprendedoras y desarrollar 23 nuevos servicios y sistemas de gestión. Pues bien, como resultados obtenidos se muestran avances y cuentas pendientes del programa en el país. En la ficha país de México realizada por CAINCO, se muestra una suma total de 814 Mipymes beneficiadas. Por otro lado, sólo 337 Mipymes mexicanas han conseguido incrementar sus niveles de productividad, resultados inferiores a los objetivos propuestos al inicio de la quinta fase. Sin embargo, se ha superado con creces el objetivo de incorporación del desarrollo y la innovación de las cadenas de producción en las pequeñas empresas, con un total de 593 Mipymes habiéndolo conseguido. 93 mujeres emprendedoras mexicanas, 2 menos que las 95 que se esperaban, han sido apoyadas en esta quinta fase de Al-Invest. Por otro lado, 467 Mipymes se han vinculado empresarialmente en el marco del programa, así como se han generado 43 esquemas asociativos y 165 Mipymes

mexicanas se han internacionalizado, consiguiendo diversificar sus operaciones en mercados extranjeros (CAINCO, 2020).

Sorprende de México que comenzó con un gran liderazgo dentro de las primeras fases del programa como principal colaborador y beneficiario, y ha visto enfriada su participación en el programa. Por ejemplo, el Eurocentro NAFIN que llegó a ser lo que hoy en día es CAINCO, colaborador principal en la Red Latinoamérica, y en la cuarta fase del programa lideró el consorcio CAMC íntegramente, hoy ya ni participa de la quinta fase. En este sentido, México ha visto reducido en gran medida su colaboración con el programa después de su punto álgido alrededor de 2010.

A nivel regional como análisis general del programa AI-Invest, se destaca la evolución de este programa de cooperación empresarial en lo referente a las estipulaciones presentadas por Page y Söderbom (2015) en su artículo “Is Small Beautiful?”. Ha sido la propia Unión Europea la que se ha dado cuenta de que las fases anteriores se habían enfrascado quizás en exceso en la internacionalización de las Pymes, y ahora desde la UE se busca cerrar la brecha de productividad a fin de lograr un desarrollo económico socialmente integrador en América Latina, no sólo en el mercado internacional sino sobre todo en el nacional. Esta evolución, que comenzó en la cuarta fase, es a la que se ha prestado un gran énfasis en AI-Invest 5.0. Además, la UE reconoce que este programa ha de ir dirigido a las empresas adecuadas. En línea con lo estipulado por Page y Söderbom, la UE busca que esta fase del programa esté enfocada en las Mipymes que tienen ventajas competitivas y potencial de crecimiento, no en aquellas que se limitan a subsistir o aquellas que tienen una presencia internacional sólida (European Commission, 2014b).

Finalmente, podemos confirmar que el programa de AI-Invest responde a los tres factores esenciales determinados por Page y Söderbom (2015) para un crecimiento económico “de calidad”. El programa ayuda a la reducción de barreras que impiden el crecimiento del tejido empresarial de la región, pues trabajan las cámaras de comercio codo con codo con las Pymes para llegar al desarrollo de estas últimas. Asimismo, se cumple el elemento de identificación y ayuda a empresas con potencial de crecimiento pues las instituciones que llevan a cabo los proyectos, específicamente en la última fase del programa, proveen ayuda personalizada a las necesidades de las Pymes.

Por último, con todos los resultados de las cinco fases aquí descritos podemos constatar la contribución del programa a las mejoras en las capacidades de las Pymes en la región.

## **7.2. La cooperación empresarial de la Unión Europea en México**

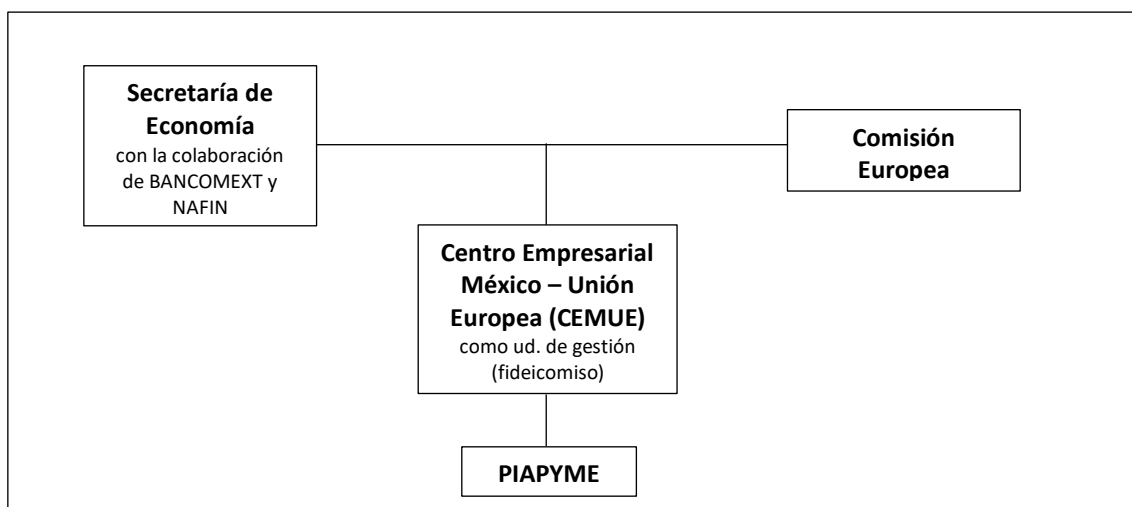
De acuerdo con la Delegación de la Unión Europea en México, la cooperación de la UE en México se establece en base a cuatro niveles complementarios: la cooperación bilateral entre la Comisión Europea y el Gobierno de México, los programas regionales para América Latina – ya expuestos y analizados anteriormente en este trabajo –, la cooperación en temas específicos como tecnología, medioambiente y derechos humanos y, finalmente, otros programas de cooperación de la UE en los que México puede participar, no siendo un beneficiario principal. Desde México destacan, como los niveles de cooperación con mayor impacto para el desarrollo de la actividad económica y empresarial mexicana, los programas a nivel regional y la cooperación bilateral. Los programas de cooperación bilateral surgen en el marco de los Documentos de Estrategia País publicados por la Unión Europea en los que se establecen las prioridades europeas en cooperación y en relación con el Acuerdo Global entre la Unión Europea y México. A continuación, se van a analizar aquellos programas bilaterales de mayor relevancia y con mayor impacto en el desarrollo del tejido empresarial mexicano.

### **7.2.1. Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa: PIAPYME**

A pesar de que el PIAPYME se crea en 2003 con la firma del Convenio de Financiación Específico N°MED/AIDCO/2002/0492, posterior a la firma de creación del PROTLCUEM, el programa de apoyo a las Pymes va a ser analizado primero pues de estos dos programas fue el que comenzó sus operaciones antes (COFOCE, 2016). La cooperación en materia económica de la Unión Europea en México se centró en impulsar a la pequeña y mediana empresa como una línea de acción esencial a la hora de fomentar el aprovechamiento del Acuerdo Global por las Pymes mexicanas. Este programa, gestionado entre la Comisión Europea y la Secretaría de Economía del Gobierno Federal, buscaba profundizar en las relaciones entre ambas regiones a nivel comercial, económico y empresarial en el marco del TLCUEM, en el Título VI Cooperación, artículo 17, referido al apoyo al desarrollo de las Pymes (Romero, 2012).

El programa comenzó sus operaciones a mediados de 2004, año en el que se firma el Convenio Modificatorio al Contrato de Fideicomiso Revocable de Administración e Inversión por el cual, entre otras modificaciones, el fideicomiso pasa a llamarse Fideicomiso PIAPYME o Centro Empresarial México – Unión Europea (CEMUE), tal y como se muestra en la Figura 3 (Romero, 2012).

**Figura 3. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA PIAPYME**



**Fuente:** Elaboración propia basada en Romero (2012).

A nivel más específico, este programa tenía como objetivo el fortalecer tanto la competitividad como la capacidad de exportación de las Pymes mexicanas con acciones asistenciales técnicas, capacitaciones y transferencias de información y tecnología, a nivel local. Es más, Page y Söderbom (2015) en su estudio hacían una única referencia a América Latina para indicar la poca capacitación de los dueños de las Pymes en la región. Entonces, la capacitación profesional y de gestión a dueños de Pymes debería mejorar de forma general el resultado de sus negocios. En línea con esto, las capacitaciones que se dieron en el marco del programa PIAPYME con recursos de la Unión Europea serían pieza clave en el desarrollo del tejido empresarial mexicano.

Ahora bien, para que las Pymes fueran beneficiadas por el PIAPYME debían de cumplir una serie de requisitos previamente establecidos, tal y como se muestra en la Tabla 2. Con esto queda demostrado que la cooperación de la Unión Europea a México no trata de beneficiar a cualquier Pyme, independientemente de si estas se limitan



solamente a subsistir y fomentan la creación de empleo de baja calidad y con poca estabilidad.

**Tabla 2. REQUISITOS PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA PIAPYME**

<b><u>REQUISITOS DE LAS PYMES</u></b>
<b>1.</b> Estar legalmente constituida
<b>2.</b> Seguir la consideración de Pyme provista por la Secretaría de Economía del Gobierno Federal: tener entre 11 y 250 empleados
<b>3.</b> Demostrar mínimo un año de operación en el mercado
<b>4.</b> Tener la posibilidad e interés de exportar a la Unión Europea
<b>5.</b> Pymes y operadores deberán aportar al menos el 30% del coste total del proyecto, que además tiene que mostrar una clara vinculación de negocios con la UE.

**Fuente:** Elaboración propia basada en Romero (2012).

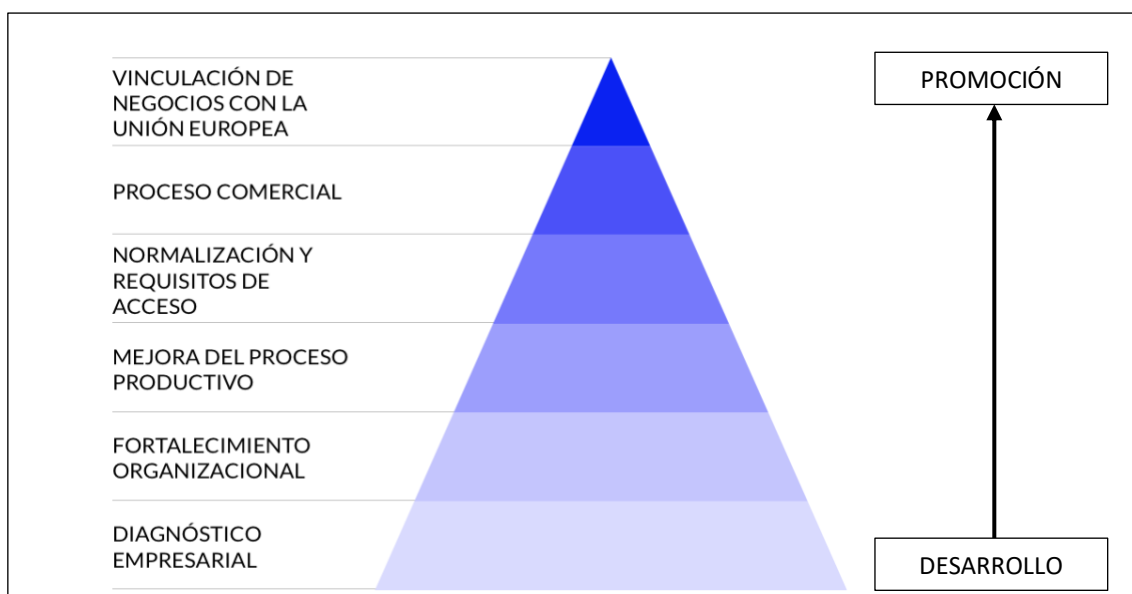
En línea con esto, el hecho de que se requiera la posibilidad de exportar a la Unión Europea y un año mínimo de operación supone que este programa busca ayudar específicamente a Pymes con potencial dentro del mercado mexicano. De acuerdo con Page y Söderbom (2015), esos requisitos son ejemplos de buenas prácticas a la hora de proveer ayuda para desarrollar a Pymes con potencial y capacidad de supervivencia.

Programas de cooperación como el PIAPYME demuestran la capacidad de estos programas para seleccionar a empresas con el potencial para convertirse en motor económico del tejido empresarial mexicano. Asimismo, el PIAPYME demostró el liderazgo de BANCOMEXT y NAFIN como principales entidades colaboradoras de los programas de cooperación económica europeos ya que ambas instituciones, en conjunto con la Secretaría de Economía, componían el Comité Técnico encargado de gestionar las operaciones del programa mediante la elaboración de políticas y actividades a desarrollar en el marco del programa. En concreto estas actividades se concentraron en cuatro principales componentes: actividades dirigidas a la empresa individual, actividades dirigidas a un grupo de empresas, actividades dirigidas a los operadores y las actividades dirigidas a los sistemas de información (Romero, 2012).

Los productos mexicanos que salieron más favorecidos del PIAPYME pueden ser clasificados en dos tipos de proyectos distintos: (i) los proyectos de exportación, cuyos

productos beneficiados fueron: la fresa, el calzado, decoración, alimentos orgánicos, software y joyería, y (ii) los productos beneficiados en proyectos de mejora en la cadena productiva: automotriz, manufacturas, artesanal, alimentos, textil, y tecnologías de la información, entre otros (Romero, 2012). Los servicios que este programa ofrecía en concreto a las Pymes pretendían ser lo más integral posible, cubriendo de principio a fin las necesidades de las empresas participantes, desde el desarrollo de las mismas hasta su promoción en el mercado europeo, como se muestra en la Figura 4.

**Figura 4. SERVICIOS DEL PROGRAMA PIAPYME**



**Fuente:** Elaboración propia basada en COFOCE (2016) con *Infogram*.

Asimismo, encontramos que a través del programa PIAPYME la Unión Europea fue capaz de dar apoyo a más de una veintena de grupos sectoriales y llevar a cabo más de 100 proyectos en los que se beneficiaron a casi 5.800 Pymes mexicanas del sector textil, aeroespacial, alimentación, muebles, decoración y regalos y agroindustrial, entre otros. Se lograron financiar alrededor de 25 proyectos que fueron diseñados para potenciar las cadenas de producción, integrar los procesos productivos y aliviar los costes a los que se enfrentan las Pymes mexicanas mediante la organización de sistemas integrados en consorcios. Las Pymes mexicanas fueron capacitadas en el adecuado aprovechamiento del TLCUEM, incrementando así su capacidad para exportar a la UE (Romero, 2012). Por otro lado, se dio la transferencia de 11 tecnologías y metodologías de la Unión Europea a una veintena de organizaciones de ámbito público y privado orientadas a mejorar el servicio que se le daba a las Pymes en México (Palacios, 2013).

Uno de los mejores resultados fruto del PIAPYME fue el convenio firmado entre el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA) dirigido especialmente a las pequeñas y medianas empresas aeroespaciales de México para facilitar el acceso de las últimas a sistemas de certificación. Cabe destacar que en 2010 la industria aeroespacial mexicana estaba viviendo un boom en su desarrollo, de lo que se hizo eco el programa (Romero, 2012).

Sin embargo, el portal digital del CEMUE y Exportanet y todo el conocimiento que ambas plataformas albergaban han quedado absorbidos por ProMéxico y la Secretaría de Economía, restringiendo el acceso al público. Por tanto, toda la información generada en el programa de cooperación, desde conocimientos, y experiencias hasta buenas prácticas, que hoy podrían resultar de gran utilidad para las Pymes mexicanas, ha quedado oculta. Además, con el cambio de presidencia, Andrés Manuel López Obrador ha cancelado el programa de ProMéxico, y con ello la información probablemente haya desaparecido. A este programa se le suman muchos otros que, tras su finalización, borran cualquier rastro o huella del programa, lo que a su vez dificulta este análisis de la cooperación económica de la UE en ALC y en particular en México.

#### 7.2.2. Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea: PROTLCUEM

El PROTLCUEM surge del Convenio Marco relativo a la Ejecución de la Ayuda Financiera y Técnica de la Cooperación Económica en México concretado en 2002 y del Convenio de Financiación Específico entre la Comunidad Europea y la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos suscrito a finales de 2004. La duración inicial estaba prevista inicialmente para ejecutarse durante 72 meses, equivalente a 6 años, desde la firma del convenio en 2002. Sin embargo, por complicaciones de ámbito jurídico por parte de las autoridades mexicanas, el PROTLCUEM no pudo iniciar sus operaciones hasta el 2004 y duró hasta 2011 (Romero, 2012).

El programa de cooperación contaba con una serie de retos que debía superar como el establecimiento de un Programa Operativo General (POG) y una serie de

Programas Operativos Anuales (POA) a realizar cada año, cumpliendo con la Regla N+3<sup>3</sup>. El presupuesto inicial, que era de 16 millones, se vio aumentado en 3 millones de euros, conformando un presupuesto final de 19 millones de euros cofinanciado a partes iguales entre la Comisión Europea y el Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos (Dirección General de Comunicación Social, 2011). Estos fondos fueron gestionados por medio de un Contrato de Agente Financiero a través de NAFIN – que, como ya se ha visto antes, tenía en aquel entonces un papel muy relevante en los programas regionales de cooperación económica – además de la Secretaría de Economía de México y el “Grupo Meta” conformado por los beneficiarios de este programa (Romero, 2012).

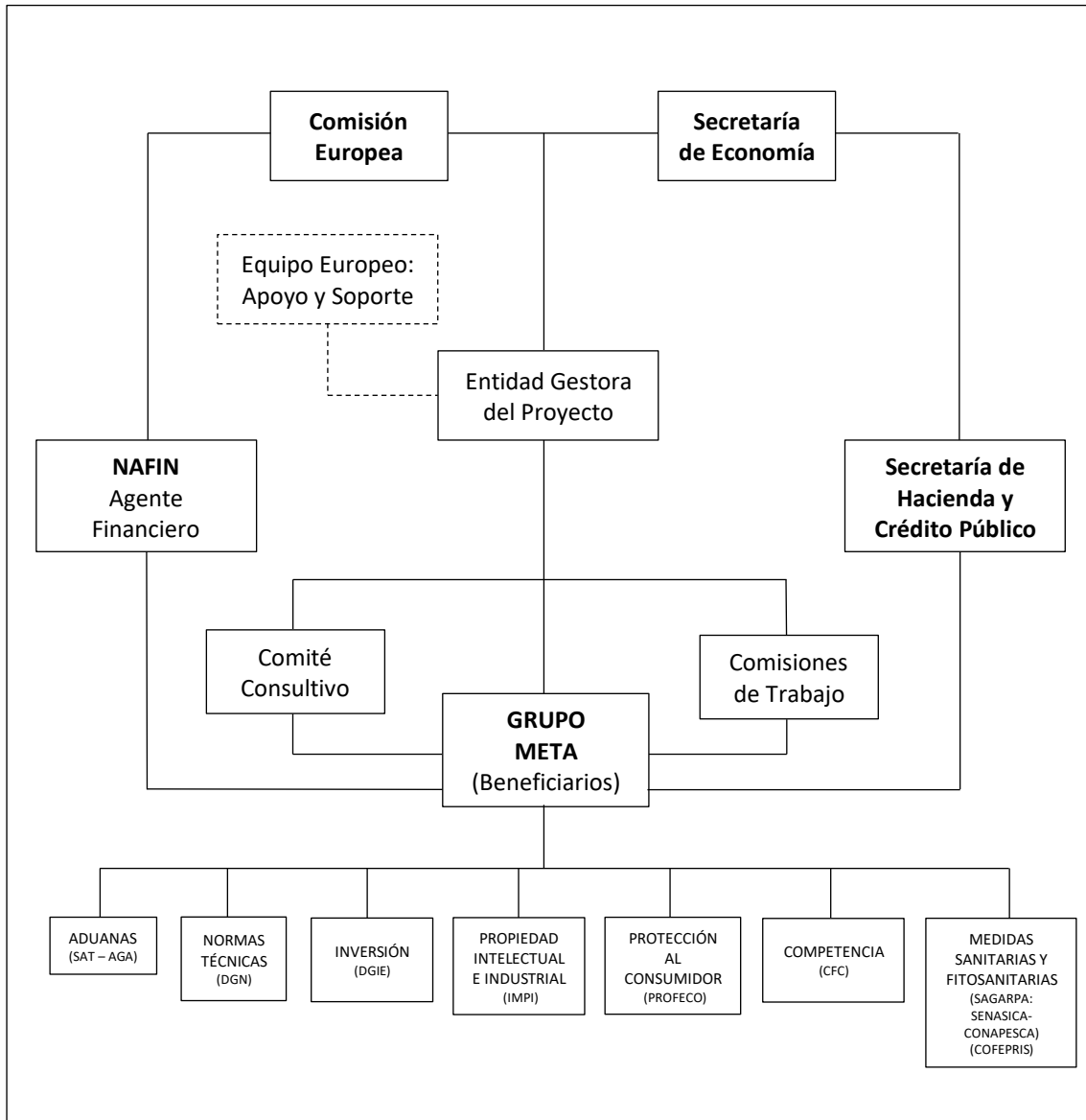
En líneas generales, el objetivo principal de este programa era el de fortalecer las instituciones del gobierno que se encargaban de la aplicación del TLCUEM y sus capacidades a nivel institucional y humano. Más específicamente, el programa trataba de facilitar y promover los flujos de intercambio comercial e inversión en el marco del TLCUEM (Dirección General de Comunicación Social, 2011). Para alcanzar estos objetivos, el PROTLCUEM planteó una serie de actividades y acciones a implantar en los siete componentes del programa: aduanas, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, inversión, competencia, protección al consumidor y propiedad intelectual. Como se aprecia en la Figura 5, las acciones implementadas en el marco de este programa iban desde la asistencia técnica y la formación y capacitación del personal hasta intercambios de información y estudios de análisis o apoyo en la modernización del equipo, acciones que posteriormente se convirtieron en las fortalezas del programa (Romero, 2012).

En relación con el estudio realizado por Page y Söderbom (2015), este programa en tanto que pretendía la reducción de barreras al crecimiento empresarial es un ejemplo de éxito de cómo orientar la cooperación al desarrollo empresarial. El PROTLCUEM no estaba específicamente diseñado para las Pymes, sino que fue dirigido a un mayor aprovechamiento del tratado de libre comercio, lo que a su vez facilita los métodos de exportación hacia y desde la UE por parte de las empresas mexicanas, incluidas las Pymes.

<sup>3</sup> Según esta regla, los recursos proporcionados por la UE han de ser comprometidos íntegramente antes de los 3 años después de la firma del Convenio de Financiación, pues sino dejan de estar disponibles (Romero, 2012).

Según estos autores, reducir estas barreras regulatorias a nivel de instituciones supone a su vez un mayor atractivo del país cara a la inversión privada y el crecimiento de las empresas del país, en este caso de México.

**Figura 5. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA PROTLCUEM**



**Fuente:** Elaboración propia basada en Romero (2012).

El sentido de este programa es claro, el fortalecimiento institucional del sector público en México para la mejor aplicación del Tratado de Libre Comercio entre ambos. Tal y como estaba planteado este programa, se dispuso para facilitar la entrada de productos y servicios europeos en la República, aunque indirectamente dio solución a los impedimentos que las Pymes mexicanas encontraban en su proceso de internacionalización al mercado de la UE y de aprovechamiento del TLCUEM.

Cabe mencionar la efectividad del programa y el cumplimiento de los objetivos del PROTLCUEM, cuyo efecto positivo facilitó los flujos de exportaciones entre la UE y México en diferentes sectores. Del lado mexicano, se destacaron dos sectores en particular: el agropecuario y el sector pesquero. En el sector agropecuario, la miel y los productos cárnicos son los que más destacaron. De hecho, México se convirtió en el tercer proveedor de carne en la UE. En lo referente al sector pesquero, múltiples productos se vieron beneficiados y un caso de éxito fue el del pulpo, para el cual México era el segundo proveedor en Europa (Romero, 2012).

Entre las oportunidades o cuentas pendientes que dejó reflejado el PROTLCUEM encontramos el poco aprovechamiento que hacen las empresas mexicanas del Tratado en su acceso al mercado europeo, especialmente las empresas de menor tamaño. Para ello, se identificó la necesidad de un programa específico para capacitar a las Pymes en su aprovechamiento del TLCUEM. Los bienes y servicios mexicanos carecen de las normas técnicas, el posicionamiento y la penetración que requiere el mercado europeo y por tanto se debería capacitar a las Pymes mexicanas en el cumplimiento de estos requisitos. El beneficio de este programa, por tanto, estaba más orientado hacia el aprovechamiento de la UE y de aquellas empresas mexicanas con una presencia internacional sólida, dejando en segundo lugar a la parte del tejido empresarial mexicano mayoritario que conforman las Pymes, aunque sí es cierto que salieron reforzadas las instituciones de este país. Page y Söderbom (2015) argumentarían que, si bien las Pymes no fueron las mayores beneficiadas, el hecho de que las empresas sólidas salieran reforzadas, además de las instituciones nacionales, supone un efecto positivo del programa de cooperación sobre la actividad empresarial mexicana, incluyendo el empleo. Asimismo, en tanto que se redujeron un gran número de barreras institucionales y burocráticas, también de aprovechamiento para las Pymes, siguiendo los parámetros expuestos por Page y Söderbom (2015), se confirma el éxito de este programa.

No obstante, a pesar de dejar algunas cuentas pendientes por resolver, el PROTLCUEM supuso un fortalecimiento de la relación entre la Comisión Europea y el Gobierno Federal de México, lo que a su vez contribuyó a la creación de un entorno proclive al desarrollo de nuevos programas de cooperación. Por ejemplo, el Programa de Competitividad e Innovación (PROCEI) llevado a cabo por ProMéxico a partir de 2011

y cuyo objetivo fundamental era la promoción del acceso al mercado europeo por parte de las Pymes mexicanas, respondiendo así en cierto modo a las oportunidades reflejadas en la evaluación de los resultados del PROTLCUEM (Dirección General de Comunicación Social, 2011).

### 7.2.3. Programa de Competitividad e Innovación UE – México: PROCEI

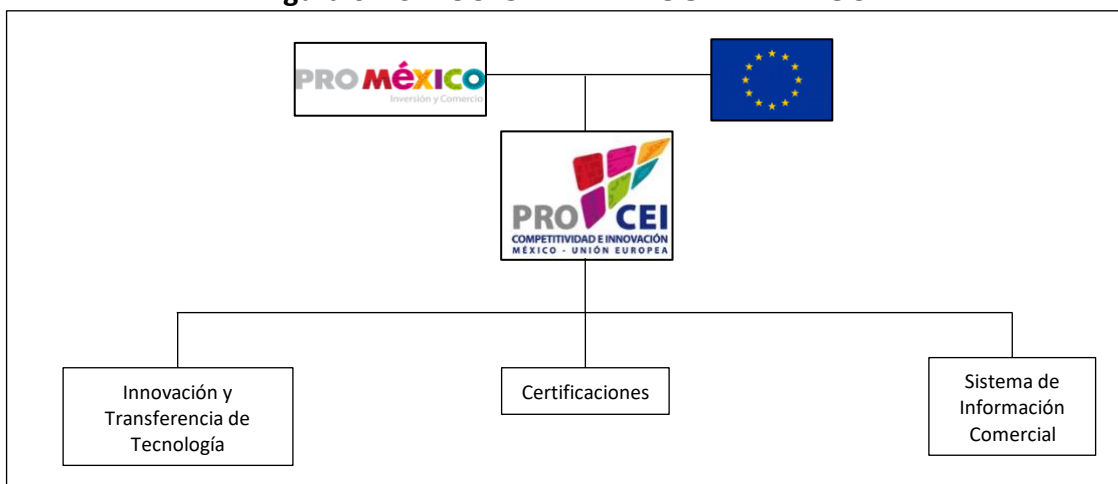
El programa PROCEI se diseñó en base a las cuentas pendientes que había dejado el PROTLCUEM con respecto a las pequeñas y medianas empresas mexicanas. Se pretendía, a través de este programa, reforzar y potenciar la competitividad de las Pymes mexicanas con asistencia técnica en procesos de modernización tecnológica e innovación. Este programa, además, pretendía dar continuidad a los programas anteriores, el PIAPYME y el PROTLCUEM, y su éxito en el marco de la cooperación económica empresarial entre la UE y México.

El PROCEI nace en 2012 con la firma del Convenio Específico de Financiación DCI-ALA/2010/022/005 entre los responsables del Programa ProMéxico, responsables a su vez de la gestión de este programa, y la Comisión Europea. El presupuesto de 18 millones de euros con el que contaba este programa fue cofinanciado a partes iguales entre la UE y México, que fueron utilizados en los 58 meses de duración que tuvo el proyecto (Casillas, 2015). Las metas previstas para este programa eran ambiciosas, se pretendía dar apoyo a 3.500 Pymes mexicanas a través de una serie de actividades como el impulso comercial con intercambios y alianzas entre empresas de ambas regiones, así como la asistencia técnica para la introducción de la tecnología y la innovación en las cadenas de producción, sistemas y demás procesos productivos. Este programa, al contrario que los dos anteriores, no tenía un enfoque multisectorial, sino que pretendía la concentración de su apoyo por sectores o regiones de la República Mexicana. Una vez más, y como ocurre en la mayoría de los programas de cooperación económica en México a nivel birregional o bilateral, los sectores más participativos y beneficiados de este programa fueron el sector agroindustrial y el automotriz (Romero, 2012).

Una de las fortalezas de este programa, con respecto a otros programas que daban asistencia de forma más general, fue su concentración en la innovación y la tecnología para incrementar la competitividad de las Pymes mexicanas en su propio mercado y en el europeo (Casillas, 2015).

Con estas nuevas tecnologías, implementadas en sus cadenas de producción, además de crear ventajas competitivas a nivel nacional se aseguraban de cumplir estándares del mercado europeo, una de las dificultades del mercado mexicano en general a la hora de exportar a la UE. Se trataba de crear, además de la transferencia tecnológica, certificaciones internacionales, así como un sistema de inteligencia comercial, como se muestra en la Figura 6.

**Figura 6. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA PROCEI**



**Fuente:** Elaboración propia.

Tal y como reconocían desde la organización de ProMéxico, este programa supuso para las Pymes en México una plataforma mucho más sólida que ninguna otra, en la que los recursos acometidos eran empleados en iniciativas con altas probabilidades de éxito y en la que las Pymes fueron testigos de la aplicación de estos recursos de cooperación económica (Romero, 2012).

De acuerdo con el boletín de prensa emitido por ProMéxico en lo referente a la reunión de clausura del programa, los resultados del programa, aunque positivos no cumplían con las predicciones de algunos autores, y de la organización del programa, que apuntaban el beneficio a 3.500 Pymes con este programa. A través de este programa, se pudo potenciar a 1.400 Pymes mexicanas en materia de competitividad e innovación de sus procesos productivos. Tal y como reconoció el entonces Embajador de la UE en México, Andrew Standley, las Pymes en México son *“motor para el crecimiento económico, generación de empleo e integración social”* (ProMéxico, 2015). Asimismo, se introdujeron gracias al PROCEI a las Pymes mexicanas en Cadenas Globales de Valor (CGV), especialmente en aquellas con participación europea. Por otro lado, se



podieron llevar a cabo alrededor de 15 proyectos en 17 estados mexicanos destacando los sectores agroindustrial, bebidas Premium en tequila y mezcal, manufacturas tradicionales, calzado, confección, joyería, e incluso manufacturas más avanzadas como el sector aeroespacial, tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) y diseño industrial (ProMéxico, 2015).

En cuanto a las cuentas pendientes que dejó este programa, quizás se habría de haber acompañado con un mayor esfuerzo a nivel nacional, con programas que ofrecieran complementariedad al PROCEI. Por ejemplo, facilitar acceso a financiamiento para llevar a cabo todas las modernizaciones a nivel tecnológico sobre las que estaban recibiendo asistencia técnica hubiera sido una propuesta interesante.

Desde una perspectiva legal, en cuanto a la aplicación de los programas de cooperación económica de la UE en México, existieron problemas a la hora de implementar la normativa europea. El problema fue que a los funcionarios administrativos mexicanos encargados de ejecutar los recursos se les obligaba a aplicar una normativa extranjera, la europea, que desconocían y que incluso podían llegar a contradecir las disposiciones normativas nacionales sobre las cuales sí que estaban formados (Romero, 2012). Las complicaciones derivadas de una cooperación que obliga a la aplicación de la normativa de la Unión es una de las lecciones que se aprendieron en esta década de cooperación económica entre México y la Unión Europea.

Finalmente, reevaluando las hipótesis planteadas al comienzo de este trabajo, hemos llegado a una serie de conclusiones gracias a todo el análisis y discusión aquí planteados.

Primero, es cierto que **la cooperación al desarrollo de la UE en América Latina a nivel empresarial busca potenciar a las Pymes en cuanto a productividad, innovación y nuevos mercados**. Sin embargo, esto no se hace en base al posible impacto perjudicial de la globalización, sino que se busca fomentar el desarrollo económico de la región para poder tener un clima de inversión más favorable, propuestas empresariales más interesantes y, en general, ser socios más igualados en el intercambio comercial. Es decir, en vez de contrarrestar la globalización como un hecho perjudicial, pese a su posible efecto negativo, se plantea esta cooperación como la búsqueda de un mejor aprovechamiento de la globalización por las Pymes. En este sentido, la globalización se ve más como una oportunidad que como una amenaza.

Segundo, **la asistencia técnica como la principal generadora de intercambios de conocimientos, *know-how* y experiencias entre empresas europeas y latinoamericanas es clave a la hora de superar obstáculos como la baja productividad o la introducción a un nuevo mercado.** Esta hipótesis es cierta, y se ha comprobado en el estudio. Sin embargo, una vez desaparecen estos programas, se llevan toda la información con ellos, lo que imposibilita a futuras generaciones de Pymes absorber estos conocimientos generados en el marco de los diferentes programas de cooperación, ya sea a nivel bilateral o regional.

Por último, **tras algunos ajustes, se ha conseguido dar oportunidades de crecimiento a Pymes con potencial, pero alejadas de los centros económicos de los países en América Latina.** Aunque los programas de cooperación, tanto a nivel regional como bilateral, en sus inicios parecían beneficiar exclusivamente a aquellas empresas y regiones que ofrecían oportunidades más interesantes económicamente, se han ido modulando a la hora de promover el desarrollo empresarial integrador dentro de los países y para el conjunto de la región latinoamericana.

## 8. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

---

A continuación, se establecen las conclusiones de este trabajo de investigación, y se plantean nuevas propuestas como posibles vías de investigación y de cooperación.

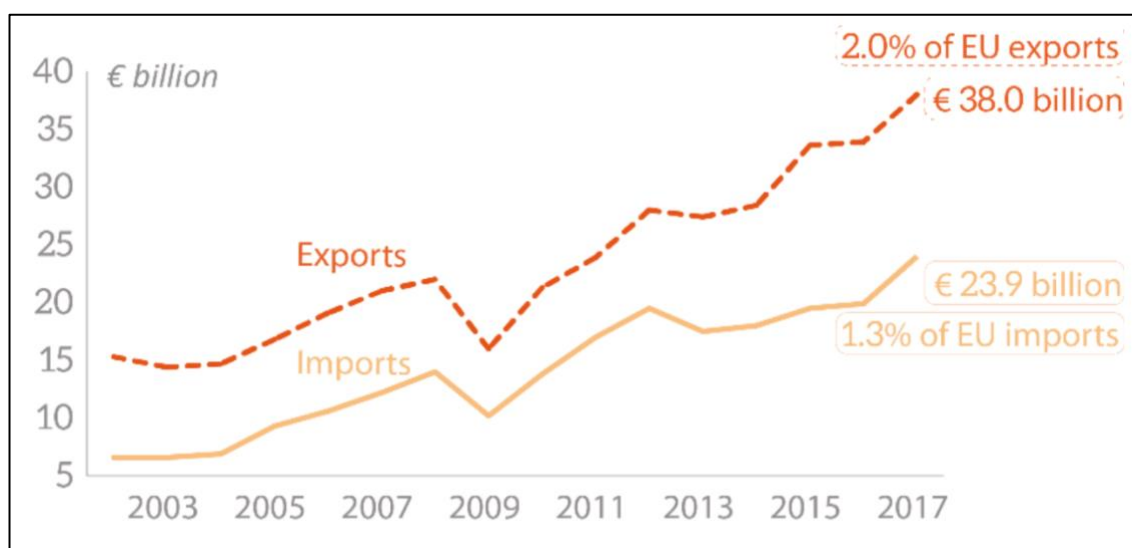
Hemos detectado un patrón de **división dentro de los programas de cooperación para el desarrollo económico-empresarial, aquellos enfocados en el fortalecimiento de las instituciones y otros en la mejora estructural de las Pymes**. Por un lado, se diseñan actividades y programas destinados al fortalecimiento de las instituciones, como las autoridades aduaneras y demás responsables del intercambio comercial entre la Unión Europea y México. Su objetivo es lograr la reducción de barreras que obstaculizan el crecimiento de las Pymes, además de la contribución y apoyo a la creación de políticas públicas efectivas en el apoyo de estas. Por otro lado, se reconocen programas de cooperación cuya distribución empresarial muestra una mayor permeabilidad de la ayuda a las Pymes, siendo éstas el destinatario principal de la ayuda en este segundo tipo de programas. En estos programas de ayuda directa a las Pymes, hemos encontrado que efectivamente se ha conseguido incorporar innovación, mejorar su productividad, e internacionalizarse a mercados exteriores, en específico el europeo. Lo que supone un éxito de la cooperación al desarrollo empresarial aquí analizada, siguiendo el marco teórico de este trabajo.

Asimismo, hemos confirmado que, **desde el año 2000 y hasta el 2013, la Unión Europea se mostró cada vez más implicada en el desarrollo del tejido empresarial de la región, si bien el interés en América Latina no era espontáneo ya que la ayuda por parte de la Unión Europea viene de muchos años atrás**. En concreto en México, los flujos y programas de cooperación fueron numerosos, así como era relevante la participación del país en programas de cooperación europeos a nivel regional. Por otro lado, en la combinación entre la cohesión social y la integración regional se entiende el énfasis de la cooperación europea puesto en sus programas de desarrollo empresarial que hacen del comercio una herramienta para impulsar el desarrollo y a su vez velan por la reducción de desigualdades entre los diferentes países latinoamericanos, pero también dentro de cada país.

**Desde el año 2000 y sobre todo entre los años 2002 y 2013 no sólo aumentaron las exportaciones e importaciones – imputables también al TLCUEM – sino que además se redujo el déficit en la balanza de pagos mexicana, algo que no sucede del año 2013**

**en adelante.** Durante este periodo los programas de cooperación demostraron su impacto positivo a la hora impulsar el aprovechamiento de las condiciones políticas y económicas en sus propios mercados, así como en mercados extranjeros. Por tanto, consideramos un error que, en 2014, México y otros muchos países de América Latina, catalogados como de renta media-alta, fueran “graduados” por la Unión Europea, reduciendo la cooperación exclusivamente a los programas regionales. El problema es que la renta de los países latinoamericanos no es un buen indicativo del desarrollo de estos, y las desigualdades no sólo siguen existiendo, sino que cada vez se presentan más críticas. El efecto de esta interrupción del apoyo europeo al desarrollo del tejido empresarial mexicano, si bien no es el único factor, se refleja en el severo incremento del déficit comercial mexicano con la UE, indicado en la Figura 7. Esto confirma la eficacia de los programas de cooperación empresarial y la necesidad de que permanezcan.

**Figura 7. INTERCAMBIO COMERCIAL UE - MÉXICO (2002-2017)**



Fuente: Grieger y Harte (2018), con datos provenientes de Eurostat.

Ante la carencia de estudios similares, pensamos que **este trabajo puede ser un apoyo indudable para esclarecer el impacto positivo de los diferentes programas de cooperación europeos de desarrollo empresarial a favor de las Pymes en América Latina, y, en específico, en México.** Además, se ha aportado una evolución detallada de los diferentes instrumentos de asistencia a lo largo de los años y las diferentes mejoras introducidas para la asignación más eficiente de los recursos. Y, por otro lado, **este estudio aporta un análisis sobre lo esencial de los programas regionales de cooperación entre la Unión Europea y América Latina, específicamente en lo referente**

**al apoyo de las Pymes, como Al-Invest, a la hora de fomentar un desarrollo integrador en un territorio tan heterogéneo como es el latinoamericano.** Tal y como afirma Bernardo Llobet, estos programas de cooperación y la red empresarial que los ejecutan muestran una colaboración sin precedentes centrada en el desarrollo económico del conjunto de la región. Por último, una vez analizados los instrumentos europeos de cooperación bilateral y regional enfocados en el desarrollo del emprendimiento en América Latina y México, **se han reflejado resultados pero también se han incluido los potenciales aspectos de mejora para estos instrumentos de cooperación.**

Sobre los posibles elementos que hubieran enriquecido este trabajo, creemos que hay dos principalmente. En primer lugar, la falta de información uniforme y detallada para los resultados de los programas y, en general, de toda la información generada en los mismos limita mucho la información accesible. Al desaparecer los programas, el acceso a la información se vuelve o bien restringido o directamente desaparece. Además de ser negativo para otras Pymes que se pudieran beneficiar de estos conocimientos, se plantea como una carencia material para profundizar en este trabajo. Por otro lado, a pesar de tener una perspectiva amplia de lo que son los programas de cooperación regional en materia de emprendimiento con la entrevista a Bernardo Llobet, se podría haber incluido la perspectiva europea con otra entrevista para tener la otra versión de estos programas. Sin embargo, por la situación actual, en una pandemia mundial, ha sido imposible.

A modo de sugerencia sobre futuras líneas de investigación, se destaca la falta de estudios que provean un análisis sistemático de la cooperación interregional y bilateral en materia de emprendimiento. Asimismo, casi no encontramos estudios sobre cómo los programas regionales y bilaterales contribuyen al fortalecimiento de instituciones y políticas públicas en la región o país relativos al emprendimiento, para no convertirse estos países en dependientes de ayuda extranjera.

Por último, como nuevas vías de cooperación a implementar a raíz de este estudio, además de la reinstauración de los programas bilaterales de la Unión con México y los otros países graduados, se plantea la necesidad de acompañar los programas de fomento al desarrollo empresarial con el acceso al financiamiento de las Pymes participantes en estos programas. Combinar los programas actuales con el acceso al financiamiento tendría un impacto notable en el desarrollo de América Latina.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

Al-Invest 5.0. (2020). Al-Invest 5.0. Recuperado de:  
<http://www.alinvest5.org/images/pressroom/al-invest-5-0.pdf>

CAINCO. (2020). Ficha País: MÉXICO. Bolivia: *Cámara de Industria, Servicios y Turismo de Santa Cruz [CAINCO]*.

Casillas L., M. (2015). El impacto de la cohesión social en México generado a través de la relación bilateral y de cooperación internacional al desarrollo con la Unión Europea (2002-2013). Trabajo de Fin de Máster. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

COFOCE. (2016). Programas de Fomento y Facilitación Comercial entre México y la Unión Europea. Editorial de la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior de Estado de Guanajuato [COFOCE], 44-67. Recuperado de:  
[https://issuu.com/mktcofoce/docs/programas de fomento y facilitaci n comercial \\_ent](https://issuu.com/mktcofoce/docs/programas_de_fomento_y_facilitacion_comercial_ent)

Dirección General de Comunicación Social. (2011). MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA FORTALECEN SU RELACIÓN COMERCIAL. Ciudad de México: Comunicado de prensa Número 134/11. Secretaría de Economía.

Durán L, J.E., Herrera, R., Le Bret, P. y Echeverría, M. (2014). Latin America-European Union Cooperation: A partnership for development. *Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)*. Santiago de Chile: United Nations.

EFE. (2016). Mipymes reciben fondos para desarrollo y consolidación. Agencia EFE. EN Radio La Primerísima. Recuperado de:  
<http://www.radiolaprimerisima.com/noticias/general/211096/mipymes-reciben-fondos-para-desarrollo-y-consolidacion/>

EFE. (2016). UE destina 25 millones de euros para fomentar desarrollo de pymes de América Latina. *Agencia EFE*. Recuperado de: <https://www.efe.com/efe/america/conosur/la-union-europea-destina-25-millones-de-euros-para-fomentar-el-desarrollo-pymes-america-latina/50000553-2889050>

Empresa & Desarrollo. (2018). Latinoamérica crece con AI-Invest 5.0. *Empresa & Desarrollo [E&D]* – Revista institucional de la Cámara de Industria, Servicios y Turismo de Santa Cruz, Bolivia. Recuperado de <https://empresaydesarrollo.wordpress.com/2018/08/21/latinoamerica-crece-con-al-invest-5-0/>

European Commission. (2010). *Socios para el Desarrollo. Guía sobre la cooperación al desarrollo Unión Europea – América Latina – Actualización 2010*. Bélgica: EuropeAid. Recuperado de: <https://eulacfoundation.org/es/system/files/Socios%20para%20el%20desarrollo.pdf>

European Commission. (2014a). MEMO: EU cooperation with Latin America. Brussels: European Commission. Recuperado de: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/memo\\_14\\_213](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/memo_14_213)

European Commission. (2014b). AL-INVEST 5.0: Un crecimiento integrador para la cohesión social en América Latina – Guía para los solicitantes de subvenciones. ICEX. Recuperado de: [https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento\\_anexo/mde\\_1/nde3/~edisp/dax2015417794.pdf](https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mde_1/nde3/~edisp/dax2015417794.pdf)

European Commission. (2015). EU-CELAC Business Summit: New programmes to increase cooperation between the two regions. *European Commission – Fact Sheet*.

González, T., y González, S. (2010). AI-Invest en el marco de la cooperación europea: una retrospectiva (AI-Invest in the Framework of European Cooperation: A Retrospective). *Revista Universitaria Europea* (13), 33-50.

González, T. (2006). Desarrollo endógeno articulado con la red de cooperación empresarial internacional. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

González, T. (2011). Líneas de acción para los Eurocentros en el marco de la Cooperación para el Desarrollo de Europa. *Revista Universitaria Europea* (15), 107-122.

González, T. (2012). Fragilidade nas redes internacionais de cooperação empresarial. *Revista de Administração FACES Journal*, 11(3).

Grieger, G. y Harte, R. (2018). EU trade with Latin America and the Caribbean: Overview and Figures. *European Parliamentary Research Service (EPRS)*. Brussels: Members' Research Service.

Große-Puppendahl, S., Byiers, B. y Bilal, S. (2016). Blurred lines. Cases of EU development and commercial instruments for matchmaking. *European Centre for Development Policy Management [ecdpm]*. Discussion Paper 188. Recuperado de: <https://ecdpm.org/wp-content/uploads/ECDPM-Discussion-Paper-188-Blurred-Lines-EU-Development-Instruments-Matchmaking.pdf>

López-Acevedo, G. y Tan, H.W. (2011). Impact Evaluation of Small and Medium Enterprise Programs in Latin America and the Caribbean. *The World Bank – The International Bank for Reconstruction and Development*.

Mogollón B., A. (2006). El programa AI-Invest de la Unión Europea para América Latina: una estrategia para Colombia. Bogotá: *Editorial Universidad del Rosario*. Centro de estudios Políticos e Internacionales. Serie Documentos, Borradores de Investigación; 19.

Morfín M., A. (2015). Garantías y apoyo al comercio exterior de las PYMES en América Latina. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*. Serie Financiamiento para el Desarrollo 255.



Page, J., y Söderbom, M. (2015). Is Small Beautiful? Small Enterprise, Aid and Employment in Africa. *African Development Review/Revue Africaine de Developpement*, 27, 44–55. Recuperado de: <https://doi.org/http://onlinelibrary.wiley.com/journal/10.1111/%28ISSN%291467-8268/issues>

Palacios D., P.D. (2013). Desempeño Exportador e Innovador de la Pyme Mexicana como estrategias de internacionalización. Tesis Doctoral. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.

Pavón C., L.I. (2016). Inclusión financiera de las Pymes en el Ecuador y México. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40848/1/S1601083\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40848/1/S1601083_es.pdf)

Pinot de Villechenon, F. (2017). The internationalization of Latin American SMEs and their Projection in Europe. *EU – LAC Foundation – Institut des Amériques - CERALE*.

ProMéxico. (2015). Resultados PROCEI: México – Unión Europea. ProMéxico. Ciudad de México: Boletín de Prensa. Recuperado de: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/mexico/documents/news/2015/20151020com\\_procei\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/mexico/documents/news/2015/20151020com_procei_es.pdf)

Ramírez C., C. (2006). La Internacionalización de las Pymes mexicanas a través del programa de cooperación empresarial de la Unión Europea: Al-Invest. *VIII Reunión de Economía Mundial*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de: <http://altea.daea.ua.es/ochorem/comunicaciones/MESA5COM/RamirezCarranza.pdf>

Romero J., M. (2012). Estudio sobre la cooperación. En el Acuerdo Global México – Unión Europea. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Sanahuja, J. A. (2011). La política de desarrollo de la UE y América Latina: Estrategias e instrumentos de cooperación para la asociación birregional. *Cuadernos CEALCI*, (12), 1-82.

Sanahuja, J. A. (2013). La Unión Europea y el regionalismo latinoamericano: un balance. *Investigación & Desarrollo*, 21(1), 156-184.

Sánchez, B. (2018). New horizons shaping science, technology and innovation diplomacy: the case of Latin America and the Caribbean and the European Union. *EL-CS/D*. Working Paper Issue 2018/20. August 2018. [Working Paper]

Silva, J. A. (2017). Small and medium-sized businesses in Mexico. *Revista Espacios*, 38(57).

Tassara, C. (2013). Diálogo, cooperación y relaciones euro-latinoamericanas. *Investigación & Desarrollo*, 21(1), 2-21

## 10. ANEXOS

Entrevistado: **Bernardo Llobet Arce**, ejecutivo encargado de monitorear el funcionamiento del programa AI-Invest 5.0.

**1. *¿Cuál crees que es el objetivo principal de la cooperación económica de la Unión Europea en América Latina en apoyo a las Pymes? ¿Y el de AI-Invest?***

Prácticamente el mismo. En la cooperación europea los objetivos siempre son los mismos. El principal interés es el desarrollo de los ODS a nivel mundial, y los proyectos son una metodología para lograrlos. También se pretende crear una cultura o expansión de la lógica de pensamiento, la forma de actuar y las mejores prácticas de la UE.

Por el lado más técnico y visible, disminuir las desigualdades. AL es una región con mucho potencial de desarrollo y mucho crecimiento, pero la desigualdad sigue siendo muy fuerte. El apoyo a las Mipymes para la UE es vital, y para AL también, porque la generación de empleo a partir de la Mipymes es casi directa. En otros proyectos de desarrollo, se comprueba que el apoyo al tejido empresarial en general no reduce las desigualdades y no genera empleo. En cambio, si uno se enfoca en las Pymes, el aparato productivo más pequeño y a la vez mayoritario, el crecimiento es inmediato, lo que deriva en nuevas contrataciones. Es básico apoyar a las Mipymes en AL porque no cuentan con la base de apoyo al emprendimiento, las ayudas y el resguardo del gobierno como en Europa. Es muy difícil y arriesgado. El primer obstáculo es el gobierno.

**2. *¿Por qué crees que es importante apoyar a las Pymes en América Latina? ¿Por qué se dice que son promotoras del desarrollo?***

Según el último informe de la CEPAL, más del 50% de la economía latinoamericana es informal y el 70% de las empresas en AL son Mipymes y tienen más del 90% del empleo en la región. Estos indicadores son sumamente importantes, pues se ha de apoyar a las empresas para que entren en la economía formal. A más empleo, menos desigualdad. La gran ventaja de trabajar con las Mipymes es que se les puede agrupar muy fácilmente en clústeres, núcleos empresariales y consorcios. No tienen el concepto de competencia enraizado, lo que facilita que se conviertan en socios. En cambio, las grandes empresas tienen muy enraizado el concepto de competencia y pérdida económica, lo que no permite su agrupación.

**3. *Desde 1995 hasta hoy, el programa ha evolucionado mucho... ¿algunos cambios que haya habido desde la fase piloto hasta hoy que te parezcan significativos? ¿Y de la cuarta a la quinta fase?***

El primer AI-Invest fue más como una prueba para ver lo que se podía hacer. De todos modos, fue exitosa en el sistema de gobernanza, organización, manejo y control. Ha sido un proceso de prueba y error. Con victorias por supuesto.

Entre la 4 y 5 ha habido un cambio muy significativo en muchos aspectos. AI-Invest 4 ya estaba bien desarrollado y organizado, había aprendido de sus errores y potenciado sus virtudes. Sin embargo, tenían quizás demasiado presente el objetivo de internacionalización. No en todos los países las Pymes tienen estructuras de internacionalización, por tanto, lo primero debiera haber sido el potenciar su desarrollo y modernizarlas.

Asimismo, aprendieron a delegar la autoridad de monitoreo y control, de controlar las ejecuciones de programas en todo AL, que era inabarcable para la UE, y por tanto se dividió en zonas/consorcios y de entre ellos se conformó un coordinador. Al ser la primera transferencia completa de competencias, hubo algo de caos.

En Al-Invest 5.0, la mejora en la productividad y la competitividad de las empresas de base era un mejor objetivo, más acorde a las necesidades de las Mipymes y de las instituciones latinoamericanas. La organización también evolucionó de muy buena forma porque ahora hay un sólo consocio para todo AL con un líder, CAINCO, y por tanto la capilaridad del programa permitía que fuera mucho mayor. Además, el factor que ha mejorado radicalmente, al haber tantas convocatorias y proyectos que se ejecutaron al mismo tiempo, todas las instituciones realizaron sus proyectos en base a las necesidades de sus empresas en vez de establecer los proyectos de primeras y luego sumar a las empresas a los proyectos. Al ser organizaciones empresariales como cámaras de comercio, tienen contacto directo con sus empresas, y por tanto los proyectos están mucho mejor acogidos por las empresas y adaptados a sus necesidades. Con respecto a Al-Invest IV y el resto de las fases, Al-Invest 5.0 ha sido capaz de llegar a la necesidad de la empresa, sin importar la región.

Otro factor que ha cambiado con respecto al resto de fases es que en esta última se ha conseguido un máximo nivel de colaboración entre todos los participantes de las redes empresariales que conforman Al-Invest. Era muy fácil acudir a la Cámara de Comercio de Costa Rica para pedirle información acerca de proyectos empresariales sobre sostenibilidad, el intercambio de *know how* entre instituciones ha sido impresionante. Es más, ahora que esta fase está acabando, las instituciones y operadores de las redes están haciendo presión a CAINCO para que la red de colaboración regional se mantenga, y eso nos hace muy felices.

**4. *¿Crees que se ha logrado conseguir un beneficio equitativo con respecto a la participación superior de regiones y sectores con más rentabilidad, apoyando así a las regiones y sectores más vulnerables de América Latina?***

Sí. El cambio ha sido hacia más equitativo con el sistema actual porque son las mismas instituciones las que desarrollan su proyecto y manejan su presupuesto, además de tener un solo gestor, CAINCO. Algunos van más enfocados a la productividad, otros a la comercialización, todos logrando un beneficio común, pero se ha adaptado la forma en la que cada institución llega a las empresas. La estructura y gobernanza de este programa son loables con respecto a otros programas de desarrollo de este tipo.

**5. *¿Cuáles ha sido los avances derivados de la quinta fase de este programa?***

En esta quinta fase se han beneficiado unas 48.000 pymes, a través de lo cual se ha conseguido beneficiar a 18 países de forma directa e indirecta. En esta quinta fase 101 instituciones han colaborado para llevar a cabo 65 proyectos.

Avances de esta cooperación de los que personalmente yo estoy muy orgulloso es el alcance del programa, pues hemos logrado implicarnos para el desarrollo del tejido empresarial cubano, a pesar de que queda mucho por hacer. También en Venezuela, dónde a pesar de todos los impedimentos se han conseguido llevar a cabo proyectos que repercuten positivamente en el desarrollo de las Pymes venezolanas.

En distintos países y regiones de América Latina se han conseguido desarrollar plataformas de vinculación empresarial que se asemejan al BID, un hito de esta cooperación.

Otros datos resultantes de AI-Invest 5.0:

- 11.547 Mipymes han conseguido diversificar sus mercados
- 22.423 Mipymes han desarrollado herramientas de vinculación comercial
- 18.275 Mipymes han conseguido elevar su productividad
- 24.130 Mipymes han comenzado a incorporar la innovación en sus productos y procesos productivos
- 10.273 mujeres empresarias latinoamericanas han sido empoderadas – No lo he dicho antes pero enfocarnos en el empoderamiento de la mujer nos parece un elemento esencial de esta quinta fase.
- 327 nuevos servicios se han desarrollado para que las organizaciones ofrezcan a sus empresas
- 77 agendas o alianzas público-privadas han sido implementadas para la promoción de las Mipymes
- 900 entidades de ámbito público y privado (entre las que incluimos las 101 instituciones) se han involucrado en el desarrollo de las actividades del programa
- 32 servicios realizados entre instituciones de distintas regiones

**6. *¿Cómo seleccionan a las Pymes con mayor potencial, aquellas con mayores posibilidades de supervivencia y mayor ventaja competitiva, para así generar empleo de calidad?***

La ventaja del programa AI-Invest es que son proyectos desde la parte privada y que benefician a la parte privada. Automáticamente se buscan grupos de empresas con potencial de crecimiento porque todo el ecosistema del programa se tiene que beneficiar. Se seleccionan las empresas desde cada organización y cada región/país. En México, por ejemplo, se trabajan con Pymes dedicadas a la innovación porque es su *core*. El mercado meta está conformado por las empresas que forman parte de ese grupo empresarial. Sí o sí las ayudas que vas a entregar son destinadas a las empresas que interesa que se desarrollen. Sostenibilidad de la idea, impacto, retorno a medio largo plazo. Desde AI-Invest le conviene al grupo desarrollar a las empresas que van a poder seguir trabajando con ellos.

Desde CAINCO, tiene empresas asociadas, pero además de trabajar con las Mipymes con las que ya estaban trabajando, le interesaba ampliar con supermercados, mercados y restaurantes pequeños, que han expandido la relación de la cámara de forma directa o indirecta. Es inherente al proceso que las instituciones colaboradoras del programa apoyen a las empresas que pueden crecer dentro del programa, y que así pueden hacer crecer a todos.

**7. *Ahora que la quinta fase finaliza, ¿cuáles dirías tú que son las cuentas pendientes? ¿Qué mejoras podemos esperar para la sexta fase?***

Sería ideal que hubiera una sexta fase porque todo lo que se ha hecho en los AI-Invest es la consolidación de un programa de largo plazo que puede generar mucho desarrollo en América Latina a través del crecimiento del tejido empresarial. Ya se ha conformado un sistema de integración eficiente entre empresas e instituciones y lo que resta hacer es seguir trabajando a más largo plazo. Normalmente en América Latina según acaba un proyecto acaba todo, muy individualista, y de momento esto no ha sucedido con este programa de la Unión Europea, algo que nos alegra mucho. Aunque nadie sabe si va a haber un AI-Invest 6, todos quieren una continuación en el apoyo y en la colaboración que se ha conseguido hasta ahora.

Cómo mejoras a la sexta fase, se necesita quizás aumentar la presencia de los ODS, de la sostenibilidad. De haber una sexta fase el gran objetivo será el desarrollo de la sostenibilidad y la economía circular. Se necesitaría un re-load de objetivos, porque el programa surge en 2015 y desde entonces hasta hoy han acontecido un montón de cosas en América Latina sobre las cuales se deberían de readaptar los objetivos del programa.

Asimismo, el programa no tiene un factor de financiación para las Mipymes, pero quizás sí que debería tenerlo en fases futuras. A través del programa se debería de fomentar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a la financiación de bancos de desarrollo. Al-Invest llega a empresas en lugares recónditos del mundo, y tiene la capilaridad suficiente para asegurarse de que los fondos lleguen a las mismas. Se podría establecer un nexo entre el LAIF y Al-Invest para facilitar el acceso a financiamiento de las pymes participantes en el programa.

Los sistemas financieros latinoamericanos en la actualidad no están de acuerdo en dar apoyo a las Mipymes por el riesgo, además de no ofrecer suficiente rentabilidad, por lo tanto no son interesantes para las entidades bancarias. La Pymes, que agradecen la asistencia técnica, cuestionan si las capacitaciones que reciben en el marco de este programa son implementables porque según ellas carecen de fondos suficientes para implementarlas.

#### 8. *¿Destacaría algún proyecto en concreto? ¿Por qué?*

- Argentina: Trabajamos con empresas de nanotecnología a través de la CEACE, un elemento muy avanzado en la región.
- Uruguay: También me gusta el trabajo de la Cámara Nacional de Industria de Uruguay, es un ejemplo a seguir a nivel mundial en el apoyo empresarial. Ellos trazan un objetivo a largo plazo con las Pymes con las que colaboran y su plan de acción en diferentes años y etapas de la Pyme. Conforme pasan los años, según llega un Al-Invest, ellos proponen proyectos y actividades con las necesidades de sus Pymes y hacia su estructura de servicios, en vez de adaptar las empresas al proyecto.
- Chile: El trabajo de economía circular en Chile con Euro Chile ha sido muy bueno.
- Brasil: Sorprende, pero el trabajo de las instituciones en Brasil es muy coordinado. De hecho, uno se confunde a veces de cuál es el límite entre unos y otros de lo unidas que están entre sí las instituciones. Ellos nos mencionan que, en parte, es gracias a Al-Invest.
- Guatemala: Los productores de cardamomo en Guatemala, cooperativas que han conseguido incluso exportar a Estados Unidos gracias a Al-Invest.
- México: Impact Hub y ProMéxico conformaban un equipo de trabajo muy eficiente, llegaron a empresas muy competitivas y han generado mucho impacto, dejando a estas empresas a años luz de la competencia a nivel regional. En México se ha trabajado con empresas muy diversas, desde microempresas como productores en San Luis Potosí, y luego empresas mucho más organizadas en cuanto a marketing y uso de redes sociales. En México se hicieron proyectos muy vanguardistas en start-ups y otros de aplicación más tradicional, sorprende la riqueza del entorno empresarial mexicano.

#### 9. *¿Cuál es su previsión de este programa en el corto y en el largo plazo? ¿Y de la cooperación europea?*

En el corto plazo, las instituciones de América Latina que han participado se quieren denominar instituciones Al-Invest para reforzar y solidificar la colaboración. Y el trabajo en conjunto. Existe mucho interés de que haya un *benchmark* de buenas prácticas y de reglamentos normativos. Se ha creado una relación interinstitucional muy fuerte. Es más, las instituciones quieren crear un fondo con el que desarrollar proyectos de desarrollo de las Mipymes en común.

En el medio plazo, se debería profundizar en la internacionalización, que sería como volver al concepto de AI-Invest IV, sólo que ahora las Mipymes latinas sí que tienen la capacidad exportadora. En el largo plazo solo hay esperanzas, de que se mantenga la cooperación europea y se mantenga AI-Invest. Lo que sí sabemos a ciencia cierta es que queremos seguir trabajando juntos y sacando proyectos adelante en conjunto.

Antes de la pandemia, la Comisión Europea tenía la idea de seguir desarrollando programas de este tipo y de este nivel de impacto en el desarrollo de la región, con el monitoreo desde América Latina, el sistema más eficiente posible hasta ahora. Sin embargo, dada la situación actual no hay nada en claro y sólo nos queda esperar.