

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**Departamento de Economía Aplicada I**



**DESARROLLO ENDÓGENO ARTICULADO  
CON LA RED DE COOPERACIÓN  
EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR**

**PRESENTADA POR**

**Tania Elena González Alvarado**

Bajo la dirección de la doctora:  
Sara González Fernández

**Madrid, 2006**

- **ISBN: 978-84-669-3011-6**



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
EMPRESARIALES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

“DESARROLLO ENDÓGENO ARTICULADO  
CON  
LA RED DE COOPERACIÓN  
EMPRESARIAL INTERNACIONAL  
EL CASO DE MÉXICO”

Por:

Tania Elena González Alvarado

Adscrita de la División de Investigación de la  
Facultad de Contaduría y Administración  
Universidad Nacional Autónoma de México

Directora:

Sara González Fernández

2006



<b>Introducción</b> .....	<b>7</b>
<b>D) Las teorías del desarrollo y el desarrollo endógeno</b> .....	<b>15</b>
1. Teorías sobre crecimiento y desarrollo económico .....	16
2. El desarrollo económico y las propuestas de la CEPAL .....	21
3. Desarrollo endógeno y las redes locales .....	25
Resumen del capítulo .....	48
<b>II) Los procesos de globalización e integración regional</b> .....	<b>51</b>
1. La globalización económica. Su definición .....	53
A) Globalización financiera .....	67
B) El papel de la tecnología y su relación con las finanzas .....	75
C) Globalización comercial .....	84
2. Regionalización económica .....	87
3. La Política Agrícola Común. Un ejemplo de protección comercial derivado de la integración regional.....	93
Resumen del capítulo .....	105
<b>III) Las micro, pequeña y mediana empresas mexicanas del sector agroindustrial</b> .....	<b>107</b>
1. Definición y criterios de clasificación .....	109
2. Las empresas en el contexto nacional mexicano y el impacto de la apertura.....	131
3. La situación del sector agrícola mexicano .....	162
Resumen del capítulo .....	168
<b>IV) Al-Invest en el marco de la cooperación al desarrollo</b> .....	<b>171</b>
1. La cooperación al desarrollo europea vs cooperación para el desarrollo .....	178
2. La cooperación al desarrollo que la UE ofrece a terceros países .....	182
3. La cooperación al desarrollo que la UE mantiene con México .....	191
4. El programa Al-Invest y su financiación .....	198
5. Los resultados del programa Al-Invest.....	211
6. El papel del eurocentro Bancomext.....	221
A) El crédito para la internacionalización .....	222
B) El capital de riesgo ofrecido por el eurocentro Bancomext.....	227
C) La cobertura de riesgo por medio de las cartas de crédito y las garantías.....	230
Resumen del capítulo .....	236
<b>V) La red de cooperación empresarial internacional y las redes locales</b> .....	<b>241</b>
1. El proceso de internacionalización.....	242
2. Definición y características de la cooperación empresarial .....	251
3. Los acuerdos de cooperación, sus límites y su relación con los vínculos de cooperación.....	256
4. El funcionamiento lógico de las redes de cooperación empresarial internacionales .....	270
5. La red de cooperación empresarial internacional como medio para entrar al mercado asiático.....	280
Resumen del capítulo .....	289



<b>VI) Las empresas agroindustriales mexicanas participantes en Al-Partenariat 2003</b> .....	<b>293</b>
1. El Al-Partenariat 2003, ciudad de México. Resultados.....	296
2. La pequeña gran fábrica de chocolates de Uruapan.....	314
A) Aspectos culturales.....	315
B) Aspectos económicos locales.....	316
C) Aspectos sobre cooperación.....	318
D) Aspectos financieros.....	319
3. La fábrica de chocolates en Morelia.....	321
A) Aspectos culturales.....	322
B) Aspectos económicos locales.....	322
C) Aspectos sobre administración financiera.....	324
D) Aspectos sobre cooperación empresarial.....	325
4. La cooperativa exportadora de aguacate.....	327
A) Aspectos culturales.....	328
B) Aspectos económicos locales.....	331
C) Aspectos sobre cooperativismo.....	332
D) Aspectos sobre administración financiera.....	333
E) Aspectos sobre cooperación empresarial.....	335
5. La comercializadora de productos agroindustriales.....	337
A) Aspectos sobre administración financiera.....	337
B) Aspectos sobre cooperación empresarial.....	338
6. La organización de artesanas que elaboran prendas de vestir.....	339
A) Aspectos culturales.....	340
B) Aspectos económicos locales.....	341
C) Aspectos sobre administración financiera.....	342
D) Aspectos sobre cooperación empresarial.....	344
Resumen del capítulo.....	347
<b>Conclusiones generales</b> .....	<b>351</b>
1. Diseño y desarrollo de la investigación.....	360
2. Limitaciones.....	363
3. Avances.....	365
A) Primera etapa de investigación (2000-2001).....	365
B) Segunda etapa de investigación (2002-2003).....	366
C) Tercera etapa de investigación (2004).....	369
D) Cuarta etapa de investigación (2003-2005).....	369
<b>Anexos</b> .....	<b>371</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>387</b>



“Lo determinante para el crecimiento económico  
no es la dimensión de las empresas  
sino la formación de sistemas  
de empresas, de redes de empresas...”  
Chandle (1996)

---

## Introducción

Durante la conferencia en Estambul, del 3 al 5 de junio de 2004, los representantes de los países miembros de la OCDE reconocieron que la PYME juega un papel clave en el crecimiento económico sostenido y en la creación de empleos; que ésta contribuye al desarrollo social, cultural y económico de las naciones.

Reafirmaron durante dicho encuentro, su compromiso para trabajar en establecer políticas que respalden el desarrollo, crecimiento y competitividad de las PYME; para buscar el diálogo político y la cooperación respecto a este asunto con los países miembros de la OCDE y con los no miembros.

El objetivo del “OECD Bologna Process” del 13 al 15 de junio de 2000 fue, a través del diálogo y la cooperación, establecer una agenda para fomentar tanto el espíritu emprendedor como la creación de empresas competitivas en el nivel global, aumentando la cooperación entre la OCDE y las otras organizaciones internacionales implicadas. La segunda conferencia organizada por la OCDE en Turquía, Estambul en Junio de 2004, proveyó una nueva oportunidad para extender el diálogo político sobre las PYME innovadoras consideradas conductores de crecimiento en la economía global.

En esta segunda reunión, los miembros de la OCDE manifestaron la necesidad de mantener el desarrollo de las mejores políticas públicas que faciliten la creación y el rápido crecimiento de PYME innovadoras. Esto implica:

- 1) Políticas y un marco institucional que contribuyan a un ambiente favorable de negocios para la PYME; para provocar la creación y facilitar la entrada,



crecimiento, transferencia y salida de las empresas en los diferentes mercados; siendo coherentes en los niveles internacional, nacional, regional y local;

2) Políticas macroeconómicas que contribuyan a la estabilidad y a una buena estructura política en las áreas que impactan a la PYME, tales como: competitividad, negocios internacionales e inversiones, mercados financieros, mercados laborales y educación; y, como parte del desarrollo económico, programas para la reducción de la pobreza y estrategias de desarrollo para la PYME que involucren al sector privado;

3) Asistencia y programas de desarrollo para la PYME que sean claros en sus objetivos y beneficios. Las políticas y los programas deberán basarse en la investigación, la evidencia empírica, el diálogo público-privado, y ser evaluados regularmente en efectividad y eficiencia;

4) Políticas que contribuyan a la movilización de recursos humanos conforme a la promoción de las empresas; desarrollar una cultura que valore a las empresas y reconozca el éxito emprendedor.

Entre las prioridades resaltaron: la necesidad de reducir las barreras de acceso al mercado global para la PYME; de facilitar el acceso a la financiación en términos razonables; desarrollar una fuerte “cultura de evaluación” en las instituciones y agencias responsables de las políticas y programas para la PYME; de proveer una base sólida para crear políticas basadas en la evidencia empírica.

La Unión Europea (UE) en el afán de cubrir la necesidad de reducir las barreras de acceso al mercado global para la PYME, creó a principio de los años noventa del siglo pasado programas como AI-Invest y Asia-Invest, entre otros. La finalidad de dichos programas es formar redes de cooperación empresarial que faciliten la internacionalización de las PYME pertenecientes a diferentes países.

Estas redes presentan para la empresa mexicana la oportunidad de incursionar en mercados extranjeros que van más allá del europeo porque sus elementos establecen vínculos de cooperación empresarial, permitiendo que la experiencia de las empresas locales sea aprovechada por las extranjeras. De esta forma, a las empresas de menor tamaño se les facilita penetrar en mercados extranjeros y, con ello, posicionarse en otros países o regiones, como pudiera ser el mercado europeo o el asiático.

Es posible que las empresas mexicanas que forman parte de la red de cooperación empresarial internacional deseen permanecer en algún nicho del mercado extranjero. Estas empresas que buscan o están internacionalizándose afrontan obstáculos implicados en el proceso de la internacionalización. Una vez que las PYME logran vencer dichos obstáculos, y se mantienen en el mercado internacional, es importante que también sean instrumentos de desarrollo endógeno al vincularse con las empresas que continúan actuando localmente. Esto último permite justificar el programa AI-Invest como instrumento de cooperación para el desarrollo entre la Unión Europea y los países de América Latina; al mismo tiempo que armoniza con la necesidad manifestada en el marco de la OCDE de establecer programas que reduzcan la pobreza, involucrando en los mismos al sector privado.

Por lo anterior, y dada la necesidad declarada por la OCDE de obtener evidencia empírica que permita evaluar los resultados de los programas, a través del presente proyecto de investigación, se pretende encontrar respuesta a las siguientes preguntas: ¿de qué manera las PYME mexicanas agroindustriales que participan en las redes de cooperación empresarial internacionales están actuando como instrumentos de desarrollo endógeno? ¿Qué ventaja representa la red de cooperación empresarial internacional para los sistemas productivos locales? ¿Cuál es la medida que se requiere para que la PYME mexicana agroindustrial no sólo se internacionalice sino que contribuya al desarrollo rural de las zonas económicamente pobres de México? ¿Cuál es la razón por la que la PYME mexicana agroindustrial participante en AI-Invest no ha utilizado dicha medida? ¿Qué factores mantienen la red de

cooperación empresarial internacional a mediano plazo, e inclusive, permiten que esta última crezca? Como posible respuesta a dichas preguntas tenemos las siguientes hipótesis:

### **Hipótesis principal**

**Las PYME mexicanas que participan en las redes de cooperación empresarial internacionales están actuando como instrumentos de desarrollo endógeno al generar fuentes de empleo y establecer vínculos con las empresas locales.**

### **Hipótesis secundaria 1**

**Los sistemas productivos locales aumentan la posibilidad de prevalecer si se articulan a las redes de cooperación empresarial internacionales.**

### **Hipótesis secundaria 2**

**El apoyo financiero del eurocentro es la principal medida que se requiere para que la PYME mexicana agroindustrial no sólo se inserte en la red de cooperación empresarial internacional sino que contribuya al desarrollo rural de las zonas económicamente pobres de México.**

### **Hipótesis secundaria 3**

**La PYME mexicana agroindustrial participante en AI-Invest no ha utilizado el apoyo financiero otorgado por el eurocentro Bancomext porque desconoce dicho apoyo.**

### **Hipótesis secundaria 4**

**El apoyo de los eurocentros por medio de los encuentros empresariales, la asesoría y la financiación son los que mantienen la red de cooperación empresarial internacional a mediano plazo, e inclusive, permiten que esta última crezca.**

Con la finalidad de contrastar las hipótesis con los resultados empíricos se define como objeto de estudio en el presente trabajo: la PYME mexicana del sector agroindustrial que forma parte de la red de cooperación empresarial internacional. Por otra parte, el trabajo se conforma de seis capítulos. En el primer capítulo se establece la parte teórica relacionada con el desarrollo endógeno; en el segundo capítulo se describen los procesos de globalización y de regionalización; en el tercer capítulo se ubica a la PYME mexicana del sector agroindustrial en su contexto económico; en el cuarto se analizan los acuerdos de cooperación, los vínculos de cooperación y el funcionamiento lógico de la red de cooperación empresarial internacional; el quinto capítulo es un análisis de los aspectos financieros del programa AI-Invest y del apoyo financiero que ofrece el eurocentro Bancomext; en el sexto y último capítulo se contrastan las partes teórica y formal con los resultados obtenidos por las empresas que asistieron al encuentro AI-Partenariat 2003, Ciudad de México.

Para analizar a la PYME, que forma parte de la red de cooperación empresarial internacional, se manejan tres niveles: el internacional, el regional y el local. Asimismo, se consideran aspectos teóricos (desarrollo endógeno, economía espacial, economía internacional, teoría de juegos, administración financiera y economía de la empresa), formales (el programa AI-Invest, el apoyo financiero otorgado por el eurocentro Bancomext y la Política Agrícola Común) y empíricos (el encuentro sectorial AI-Partenariat, una encuesta preliminar a 129 empresas, un cuestionario a 86 empresarios y 5 casos de estudio relacionados con el desarrollo endógeno y las redes de cooperación empresarial internacionales).



## AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Complutense de Madrid por el privilegio de formar parte de sus estudiantes;

A la Dra. Sara González, a quien admiro y respeto, quien me ha brindado apoyo incondicional, contribuyendo significativamente a mi formación como doctorante;

A los profesores y compañeros del Departamento de Economía Aplicada I por su tiempo y apoyo académico;

A la Máxima Casa de Estudios de México (UNAM) que me abrió la puerta a nuevas oportunidades;

A mis padres por ser la base principal de mi vida;

A la maestra Andrea Velasco Ruvalcaba, cuyos consejos, dedicación y cariño perdurarán por siempre;

A Josefina Candelaria por ser una amiga incondicional y hermana;

A mis maestros Demetrios Argyriades, Juan Manuel Silva Camarena, Silvia Acevedo Jiménez, Ma. Teresa Laviorie Díaz, quienes han contribuido en diferentes etapas de mi vida a mi formación académica y de investigación;

A mis amigos con los que ahora comparto este pequeño logro y que se mantuvieron cerca de mi trabajo en estos últimos años;

A todos ellos dedico el presente trabajo



## ***1) Las teorías del desarrollo y el desarrollo endógeno***

El desarrollo histórico del capitalismo ha implicado una tendencia a la mercantilización de todas las cosas, cuya economía ha estado gobernada por el intento racional de maximizar la acumulación (Wallerstein, 2003a: 4, 6). La práctica monopolista y la motivación competitiva han sido realidades paralelas del capitalismo histórico (Wallerstein, 2003a: 24).

El capitalismo histórico trae como resultado un ciclo alternante de expansiones y estancamientos del sistema en su conjunto. Por otra parte, la degradación de determinados procesos en la escala jerárquica lleva a una reubicación geográfica parcial. Esto último se convierte, empíricamente, en una constante reestructuración geográfica del sistema mundial capitalista. Esta reestructuración conlleva a que ciertos productos pasen por un determinado ciclo en el que dejan de ser productos del centro para convertirse en productos periféricos, tal es el caso de la industria automotriz, el acero y la electrónica. Para llamar desarrollo a estos reajustes tendríamos primero que demostrar que ha habido una reducción de la polarización global del sistema. Empíricamente parece que esto no ha sido así. Más bien, la polarización ha ido en aumento. (Wallerstein, 2003a: 26, 27)

En la medida que el sistema capitalista ha predominado en el sistema económico mundial, la desigualdad económica ha sido cada vez más marcada

“Se dice que en ningún sistema histórico anterior disfrutó la gente de una vida material tan cómoda o tuvo una gama de experiencias vitales alternativas a su disposición tan amplia como en el sistema actual [...pero...] la abrumadora mayoría de los trabajadores mundiales, que viven en zonas rurales u oscilan entre éstas y los suburbios de la ciudad, están en peores condiciones que sus antepasados hace quinientos años” (Wallerstein, 2003a: 90, 91).

De acuerdo con Wallerstein (2003b: 90) existen limitaciones estructurales para el proceso de acumulación incesante de capital que rige nuestro mundo actual.



Estas limitaciones han creado una situación estructuralmente caótica, difícil de soportar y que tendrá una trayectoria impredecible.

Por otra parte, existen teorías económicas que buscan explicar el porqué surge dicha desigualdad económica y el cómo poder frenarla. También se han dado, en el campo de la teoría económica, a la tarea de proponer nuevas alternativas que permitan abatir la pobreza extrema y lograr un mejor nivel de vida para la población en general.

En este capítulo abordaremos a manera de síntesis algunas teorías sobre desarrollo económico que han ejercido influencia en el actuar y pensar de los latinoamericanos, posteriormente, señalaremos algunos aspectos sobre desarrollo endógeno y las aportaciones hechas por Vázquez Barquero sobre las redes locales para, a partir de dichas aportaciones, explicar la vinculación teórica entre las redes de cooperación empresarial internacionales y el desarrollo endógeno. A continuación señalamos algunas corrientes teóricas relacionadas con el desarrollo económico en Latinoamérica (estructuralistas, el pensamiento de la CEPAL y el subdesarrollo).

### **1. Teorías sobre crecimiento y desarrollo económico**

Los estructuralistas son aquellos estudiosos que insisten en que no puede esperarse que una economía subdesarrollada llegue a ser totalmente independiente en sus decisiones porque las duraderas estructuras neocoloniales desde la independencia han afectado profundamente el proceso de cambio e impiden la modernización. Conforme a esto último, los estructuralistas consideran que América Latina no ha escapado a su herencia colonial y neocolonial, que ésta sigue siendo prisionera más que beneficiaria del legado del pasado, que los términos “colonial” o “en desarrollo” son los mismos (Stein y Stein, 2002: 194).

Stanley Stein y Bárbara Stein (2002: 3,4) explican el subdesarrollo latinoamericano rastreando en el pasado los factores que han contribuido a ello, desde la conquista hasta nuestro presente. Ellos consideran que el

colonialismo hispano perpetró patrones de dependencia externa tanto en la península ibérica como en sus colonias americanas. Para estos dos estudiosos, el cambio en los países latinoamericanos es desafiado por los intereses derivados del continuo colonialismo-neocolonialismo-dependencia externa.

Por otra parte, Raymond Barre (2004) advierte que no debemos confundir el “desarrollo económico” de los países en desarrollo con el “crecimiento económico equilibrado” de las economías capitalistas desarrolladas. El confundir ambos términos desvía la atención de los factores que propician el desarrollo, para centrarse en las condiciones que permiten el crecimiento sin amplias fluctuaciones de la actividad económica y de la ocupación.

Barre (2004: 12) señala que el crecimiento económico equilibrado —*Economics of Growth*— sufre una doble limitación: la primera, se centra en el estudio de las condiciones que permiten un crecimiento sin fluctuaciones amplias en la actividad económica y de la ocupación más que de las causas de este crecimiento; la segunda, se afilia a la ortodoxia keynesiana que favorece la investigación de las relaciones simples entre cantidades globales limitadas en número. Es decir, las teorías del crecimiento económico equilibrado describen la evolución económica de un estado progresivo a un estado estacionario sin explotar el análisis de las transformaciones económicas, políticas y sociales que permiten el crecimiento de una economía fundada en la empresa individual.

Para este autor una economía subdesarrollada es aquella que presenta una estructura primaria y dual; su funcionamiento se caracteriza por la inestabilidad y la dependencia —económica, política y social— y, difícilmente, puede romper el círculo vicioso de la pobreza (Barre, 2004:16). Barre añade que para abordar los problemas del subdesarrollo se tiene que considerar el contexto de la actividad económica, las relaciones entre las estructuras económicas y las estructuras de encuadramiento —sociales, políticas y mentales. En la medida en que las diversas estructuras sean compatibles, el crecimiento económico podrá desarrollarse sin obstrucción.

Desde el punto de vista de Barre (2004:51), las incompatibilidades de estructura son las que provocan las crisis de crecimiento o crisis de estructura. Además, distingue entre crecimiento espontáneo (agentes del mercado) y planificado (con dirección del Estado); entre crecimiento cerrado y abierto, esto último con base en los movimientos internacionales de los hombres y los capitales (Barre, 2004: 62, 63). Barre (2004:119) propone como objetivo para los países subdesarrollados: realizar sin demora el Estado benefactor que los países desarrollados han adquirido en el curso de los últimos decenios, como coronación de un largo proceso de evolución de una gran industrialización y un considerable ahorro.

Por otra parte, Hirschman (1973: 68) aborda el desarrollo desde un enfoque distinto, su defensa básica del crecimiento desequilibrado implica que, en cualquier instante en el tiempo, los recursos de una economía no deben considerarse como rígidamente fijos en cuanto a su cantidad, y que, de hecho, entrarán en juego más recursos o factores de la producción si el desarrollo se caracteriza por desequilibrios sectoriales que galvanizan, hacia la acción, a los empresarios privados o a los funcionarios públicos. Él señaló la existencia de una relación directa entre el viejo concepto de las ventajas comparativas que el país B obtiene por comerciar con el país A, y la influencia que A puede ejercer sobre B mientras el comercio sea exterior, y por tanto, sujeto a interrupción o terminación al antojo de A (Hirschman, 1973: 18). Hirschman (1973: 22) exploró la manera en que un país puede adquirir influencia política a través del comercio exterior, declarando que la ventaja del comercio mide también la oportunidad del dominio.

“Con el propósito de maximizar el crecimiento, los países en desarrollo necesitarían una alternativa apropiada de contacto y aislamiento, de apertura del comercio y del capital proveniente de los países desarrollados, seguido de un periodo de nacionalismo y retraimiento.” (Hirschman, 1973: 33)

El objetivo principal durante la apertura sería el aprendizaje, y durante la restricción, la maduración del aprendizaje. Su enfoque lo basa en el “posibilismo”, el cual implica la “bendición disfrazada”, es decir, puntualiza las vías en las que muchos supuestos obstáculos al desarrollo se han convertido en ciertas ocasiones en un activo y en un incentivo, obviamente, se duda de cualquier información al respecto o de que sea necesario superar este o aquel obstáculo si queremos obtener este o aquel desarrollo deseable (Hirschman, 1973: 37).

A continuación transcribimos un ejemplo de la “bendición disfrazada” explicado por Hirschman

“La paradoja del desarrollo económico latinoamericano en el periodo de altos precios del petróleo (1973-1985) es en efecto el notable contraste entre los graves retrocesos económicos experimentados por México, el nuevo rico petrolero, y los notables avances logrados por el Brasil, pobre en petróleo y hambriento de este combustible. Están aquí todos los elementos de un cuento moral excelente, aunque desconcertante: parecía que la carencia de petróleo fuera una bendición disfrazada, mientras que su dotación abundante fuera una maldición disfrazada con mayor habilidad aún.” (Hirschman, 1996: 196)

Para este estudioso el ahorro y la inversión son tanto el resultado como la causa del desarrollo. Pocas veces se ha encontrado que la escasez de capital en el sector manufacturero detenga el éxito de proyectos cuidadosamente planeados y que tienen la ventaja de contar con una administración competente (Hirschman, 1970: 14, 15).

Los países de América Latina han llegado con retraso al proceso de desarrollo económico. Esta condición implica por fuerza que su desarrollo es un proceso menos espontáneo y más deliberado que en los países donde primero ocurrió. Además, este desarrollo se ve frenado por una serie de círculos viciosos engranados (Hirschman, 1970: 16).

Pese a lo anterior, este autor proponía que los países en desarrollo avanzaran sin prisa, siguiendo la dinámica de los eslabonamientos hacia atrás, desde las

últimas etapas de producción hacia las primeras y hacia la producción de bienes de capital; por el contrario, los países de industrialización temprana a menudo tuvieron que producir en forma simultánea todos los insumos necesarios, incluso sus propios bienes de capital, aunque fuera por métodos artesanales. Esa compulsión de los países de industrialización temprana ha sido considerada una ventaja, mientras que la naturaleza secuencial del proceso de industrialización en los países de industrialización tardía podría convertirse en un obstáculo, debido al riesgo de quedar estancados en la etapa de producción de bienes de consumo final (Hirschman, 1996: 87).

En lugar de concentrarnos en ahorrar exclusivamente recursos escasos como el capital y el espíritu empresarial, el enfoque de Hirschman (1970: 18) nos lleva a la búsqueda de presiones y mecanismos de inducción que atraigan y movilicen el mayor monto posible de estos recursos.

En las teorías actuales sobre desarrollo económico se da una importancia central a la acumulación de capital y a la innovación, desviando la atención de las fuerzas que generan efectos multiplicadores de la inversión, de aquellos mecanismos que en términos de Vázquez (2005: 24) se encuentran “ocultos en la caja negra del desarrollo”. Mecanismos que transforman los impulsos de la inversión en crecimiento sostenido de la renta y del empleo, y dan lugar a economías en el sistema productivo y a rendimientos crecientes de los factores de producción. Estos mecanismos se relacionan con una organización flexible de la producción, el cambio y la adaptación institucional, la difusión de las innovaciones y del conocimiento y el desarrollo urbano del territorio.

Sin embargo, la idea del cambio por sí misma puede convertirse en un obstáculo. Esto pasa cuando las expectativas exageradas y una preferencia personal por la liquidez conducen al abandono total y apresurado de empresas y formas útiles, que ya se encontraban en marcha, para empezar una nueva actividad con la cual se pueden “hacer ricos con más rapidez”. Otra manifestación consiste en rechazar o posponer proyectos perfectamente

sólidos con base en que pueden sobrevenir otros proyectos mucho más remunerativos (Vázquez, 2005: 31, 32).

De acuerdo con Elies Furió (1996: 38), el trabajo de Hirschman puede ubicarse dentro de las teorías de desarrollo regional desigual porque este último maneja la tesis de que, geográficamente, el crecimiento es necesariamente desequilibrado. Este planteamiento de Hirschman ha sido aplicado en la economía regional para explicar en estudios sectoriales los procesos de polarización y la difusión del crecimiento económico. La desigualdad entre regiones es entonces consecuencia inevitable del crecimiento mismo. Sin embargo, Hirschman (1958: 187) aclara que una vez que el crecimiento se apodera de una parte del territorio, se movilizan ciertas fuerzas que actúan sobre las partes restantes.

Los puntos básicos que se pueden extraer sobre el pensamiento de Hirschman que permiten enriquecer el análisis de los casos sobre desarrollo endógeno son la introducción del término vínculos en la teoría del desarrollo, el crecimiento desequilibrado que caracteriza a los espacios sujetos a un proceso de crecimiento económico, el posibilismo que permite encontrar distintas vías hacia el desarrollo y el hecho de que el ahorro y la inversión no sólo sean vistos como la causa sino como el resultado del desarrollo. A continuación analizaremos brevemente las propuestas de la CEPAL, las cuales ejercieron y continúan ejerciendo fuerte influencia en la economía latinoamericana durante el siglo XX.

## **2. El desarrollo económico y las propuestas de la CEPAL**

La unidad en el pensamiento de la CEPAL depende del temprano planteamiento de la concepción del sistema centro-periferia, presente ya en sus documentos iniciales. Esta concepción define algunas características de la estructura productiva periférica: ésta es heterogénea, es decir, existen actividades con elevada productividad del trabajo y sectores donde la productividad es muy baja, debido al atraso tecnológico. También se puede calificar a esta estructura periférica de especializada, en tanto que las

actividades de exportación se concentran en pocos bienes primarios, y en cuanto carece de muchos de los sectores existentes en las economías modernas en las que las técnicas capitalistas se difundieron con amplitud. Por contraste, la estructura productiva de los centros se considera homogénea y diversificada (Rodríguez, 1993: 6).

Las ideas de la CEPAL no han respondido a un plan preconcebido. Fueron surgiendo en el andar de los años, a medida que iban avanzando en el conocimiento del desarrollo latinoamericano y de su vinculación con los grandes centros comerciales. Los primeros trabajos se empeñaban en demostrar que la industrialización era una exigencia ineludible del desarrollo. La CEPAL trató de probar que no existe en el capitalismo una tendencia espontánea a traer desarrollo cuando se expande hacia la periferia (Prebisch, 1993: VII).

De acuerdo con las ideas generales plasmadas en los primeros documentos de la CEPAL el desarrollo económico

“[...] se expresa en el aumento del bienestar material, normalmente reflejado en el alza del ingreso real por habitante, y condicionado por el incremento de la productividad media del trabajo. Este incremento se considera dependiente de la adopción de métodos de producción indirectos cuyo uso implica el aumento de la dotación de capital por hombre ocupado. A su vez, la mayor densidad de capital se va logrando a medida que la acumulación se lleva a cabo impulsada por el avance técnico, necesario para asegurar su continuidad”. (Rodríguez, 1993: 25)

Lo que expresa esta definición, según Rodríguez (1993: 25), es el objetivo de dilucidar qué características asume el proceso de acumulación al propagarse las técnicas capitalistas de producción en el ámbito de un sistema económico mundial compuesto por centros y periferia.

La industrialización encuentra dificultades crecientes en los países que más avanzan en ella, dificultades derivadas de la estrechez de los mercados nacionales y también de este hecho peculiar: cuanto más se sustituyen unas importaciones, tanto más crecen otras a medida que se acrecienta el ingreso,

primero por la mayor demanda de bienes de capital y en seguida por los efectos de mayor ingreso (Prebisch, 1964: 20,30).

Prebisch (1993: XI) caracteriza al capitalismo periférico como un proceso dinámico de propagación e irradiación de técnicas, ideas, ideologías e instituciones de los centros en una estructura social —la de la periferia— que es fundamentalmente diferente. Esto de acuerdo con el autor apareja muy importantes contradicciones, tanto en el desarrollo interno de la periferia como en las relaciones con los centros que se desenvuelven bajo la hegemonía de estos últimos. Hay que saber qué estructuras se encuentran atrás del mercado. En el caso de las relaciones centro-periferia, hay estructuras productivas muy dispares, que impedirían el desarrollo si no hubiera un esfuerzo tenaz y deliberado de acondicionamiento estructural en las relaciones de intercambio con los centros, lo cual requiere combinar racionalmente las exportaciones industriales y la sustitución de importaciones.

La experiencia indica que el crecimiento económico no resuelve por sí solo el problema de la pobreza, si éste no va acompañado de una profunda preocupación social, y que las políticas redistributivas —sea que consistan en la distribución de la riqueza, la prestación de más servicios sociales o el otorgamiento de subsidios— tampoco son eficaces si no existe un aumento del producto para distribuir (Iglesias, 1992: 115).

Un cambio importante en la estructura social de América Latina es la relativa declinación de la población rural. La propia industrialización ha generado nuevas desigualdades y disparidades. Una nueva división, que se ha hecho más marcada es la que se establece entre los países más grandes y los más pequeños, midiendo el tamaño de la población. Dada la importancia del mercado interno en el curso de la industrialización, sobre todo en el caso de la sustitución de importaciones, la industria estaba destinada a desarrollarse con mayor vigor en los países más grandes que en los más pequeños (Hirschman, 1996: 181,182).



Las teorías de la CEPAL describen y examinan ciertos aspectos del desarrollo de las fuerzas productivas, pero no cubren las relaciones de producción, así como tampoco la forma en que ambas interactúan. Para esto último de acuerdo con Rodríguez (1993: 275) se requiere articular la argumentación en torno a la acumulación de capital, considerando a esta última como un proceso de generación, apropiación y utilización del excedente económico.

Estas teorías con sus muchas propuestas han dominado el pensar y actuar de las economías latinoamericanas; como ejemplos aplicables al caso mexicano se pueden citar sobresalientemente: la industrialización por sustitución de importaciones y la maquiladora como plataforma de exportación. Ambas estrategias aplicadas en el nivel macro no trajeron el tan esperado desarrollo económico, de hecho, el impacto positivo en la economía mexicana fue menor en comparación con lo que se esperaba cuando dichas propuestas fueron adoptadas.

Estas propuestas partían de un sistema económico centralizado en el que las acciones se caracterizaban por una lógica de arriba-hacia abajo, todo ello en un esfuerzo por parte de los gobiernos y organizaciones interventoras por provocar el tan esperado desarrollo. La prueba empírica ha demostrado que el desarrollo tiene mayor viabilidad cuando se parte bajo un esquema o flujo de acción cuya lógica vaya “arriba-hacia abajo-desde abajo-hacia arriba”; involucrando a los actores locales; es decir, cuando los actores locales protagonizan los proyectos de desarrollo y estos están acordes con su cultura, costumbres y peculiares circunstancias entonces los proyectos pueden ser exitosos. Este enfoque es analizado teóricamente bajo la corriente denominada desarrollo endógeno que a continuación describiremos.

### 3. Desarrollo endógeno y las redes locales

Singer (1998:30) aborda la problemática urbana desde un enfoque **global** en el que la primera sólo puede ser analizada como parte de un proceso más amplio de cambio estructural, que afecta tanto a la ciudad como al campo y no se agota en sus aspectos ecológicos y demográficos. Para este autor, el proceso de industrialización no consiste solamente en un cambio de técnicas de producción y en una diversificación mayor de productos, sino también en una profunda alteración de la división social del trabajo. La aglomeración espacial de la actividad industrial se debe a la necesidad de utilización de una misma infraestructura de servicios especializados (energía, agua, comunicaciones, entre otros) y a las economías exteriores que derivan de la complementariedad entre los establecimientos industriales (Singer, 1998: 32).

El proceso tecnológico y la concentración del capital son dos procesos que se alimentan mutuamente. La ubicación de las empresas se adopta casi siempre en localidades que cuentan con una mayor urbanización. El tipo de vida que ofrece las grandes ciudades es atractivo para quienes toman la decisión sobre localización de la empresa porque tendrán que vivir en las inmediaciones de la misma. Por otra parte, el desarrollo regional interviene en el marco institucional para hacer que el sistema de precios reoriente las inversiones hacia regiones nuevas, haciendo menos heterogénea la distribución de las actividades en el espacio (Singer, 1998: 39).

La creación de desigualdades regionales puede ser vista como el motor principal de las migraciones internas que acompañan a la industrialización capitalista. En algunos lugares la economía se especializa en la producción de una o pocas materias primas, reproduciendo dentro de los países la dicotomía “desarrollados-subdesarrollados”.

Existen dos tipos de factores de expulsión que llevan a las migraciones: factores de cambio y de estancamiento (Singer 1998: 40, 41). Los factores de

cambio forman parte del proceso de industrialización, en la medida en que éste alcanza a la agricultura, trayendo consigo cambios en la técnica y, en consecuencia, aumentos en la productividad del trabajo. Los factores de estancamiento resultan de la incapacidad de los productores en economía de subsistencia para elevar la productividad de la tierra.

“El proceso de cambio tecnológico en los países capitalistas desarrollados difiere considerablemente de la industrialización capitalista en los países no desarrollados. En primer lugar, el ritmo de cambio tecnológico y sus efectos socioeconómicos son mucho más amplios en los últimos en comparación con los primeros. Mientras en los países desarrollados el cambio se da a medida que determinadas innovaciones “maduran”, en los países no desarrollados se implantan ramos de producción enteros y de una sola vez, sometiendo a la estructura económica a choques mucho más profundos. En segundo lugar, desde que un país atraviesa el umbral del desarrollo, deja de tener un sector de subsistencia o éste permanece apenas en forma de bolsones de atraso de pequeña expresión. La regla general es que, en un país desarrollado, el conjunto de la población está integrado en la economía de mercado. Obviamente la situación es la opuesta en los países no desarrollados, en los que buena parte de la población aún se encuentra en economía de subsistencia” (Singer, 1998: 50).

La ciudad domina políticamente al campo, imponiéndole su autoridad y su ley. Ciudad y campo constituyen dos modos distintos de organización de la vida social. La ciudad para poder subsistir tiene que dominar el campo, del cual extrae un excedente. Así, el desarrollo capitalista tiende a favorecer marcadamente a la ciudad en perjuicio del campo. (Singer, 1998: 111)

La ciudad es entonces el espacio por excelencia del desarrollo endógeno porque, como lo indica Vázquez (2005:40), genera externalidades que permiten la aparición de rendimientos crecientes. La ciudad tiene un sistema productivo diversificado que potencia la dinámica económica, es un espacio de redes en el que las relaciones entre actores permiten la difusión del conocimiento y estimula los procesos de innovación y de aprendizaje de las empresas.

La industria de la transformación es la actividad urbana por excelencia. La técnica industrial moderna requiere de equipos muy grandes, cuyo movimiento exige enorme cantidad de brazos. Para producir mas barato es necesario producir en masa. Eso hace que no sólo las fábricas sean de grandes dimensiones sino también que muchas de ellas se agrupen en la misma área. El comercio es otra actividad que exige la concentración espacial de quienes se dedican a ella. La ciudad ejerce funciones industriales, comerciales, de servicios de todo tipo, inclusive religiosos. (Singer, 1998: 161-163)

El estudio de Singer se centra en el desarrollo de las grandes ciudades, en torno a las cuales, se espera gire el desarrollo de las zonas rurales, aumentando la dependencia de las zonas atrasadas hacia los grandes conglomerados. Ejerciendo influencia en las políticas públicas sobre desarrollo para que las instituciones se apliquen a la puesta en marcha de grandes proyectos de industrialización e inversión en infraestructura, creyendo que esto automáticamente generará desarrollo.

Por otra parte, el desarrollo endógeno permite partir de una perspectiva contraria: las zonas más atrasadas pueden encontrar el camino a un mejor nivel de vida por medio de un desarrollo que parta de sus propios agentes, no necesariamente de agentes externos que a mediano plazo puedan revertir la dependencia en forma negativa para la localidad.

El aprendizaje de las empresas locales sobre los efectos de la globalización (aumento del paro, cierre de empresas, externalización de la producción, entre otros), sobre el valor y la atracción de los recursos locales y sobre la recuperación de los espacios productivos propicia una respuesta de las empresas locales a los desafíos que acompañan a la globalización (Vázquez, 1999: 19).

Para los estudiosos del desarrollo se ha puesto de manifiesto que es necesario promover el desarrollo local utilizando lo mejor posible los recursos

económicos, humanos, tecnológicos, culturales y naturales de cada región (García, *et al*, 1998: 17).

“La teoría del desarrollo endógeno considera que en los procesos de desarrollo intervienen los actores económicos, sociales e institucionales, cuya densidad y carácter innovador va a favorecer los procesos de crecimiento y cambio estructural.” (Vázquez, 1999: 20)

Esto último debe procurarse bajo un ambiente de descentralización que permita a las diferentes regiones un mayor margen de actuación. En el caso de México la descentralización llevada a cabo no ha sido tan profunda como para presentar la misma oportunidad a todas las regiones de aprovechar los recursos endógenos para su desarrollo, como se podrá analizar en el capítulo tres del presente trabajo.

En relación con la descentralización, el Instituto de Estudios Económicos y Regionales del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara desarrolló un proyecto de investigación. La investigación se centró en las iniciativas locales, tomando en cuenta los factores que intervienen en su desarrollo y los impactos que pueden tener en la región donde surgen.

Bajo la idea de que la descentralización es importante para provocar desarrollo endógeno se realizó un estudio de 29 casos mexicanos. En el estudio se consideró a la transferencia de funciones a los estados y municipios como un paso obligado para que México pueda registrar una nueva oleada de crecimiento económico.

Los casos estudiados mostraron que los cambios institucionales ocurridos en México en los últimos años, tales como la reestructuración administrativa y la privatización de empresas paraestatales, han tenido consecuencias directas en el nivel local que demandan el surgimiento de propuestas alternativas

aprovechando recursos liberados por dichos cambios y las oportunidades de acción local abiertos con esta transición (García, *et al.*, 1998: 192).

En ese trabajo de investigación se encontró que las agencias estatales y federales no habían desarrollado estrategias que permitieran impulsar iniciativas capaces de generar nuevos conocimientos institucionales y sociales, y que, estos a su vez, pudiesen adaptarse a otras condiciones y proyectos con fines distintos. El apoyo, por tanto, ha sido parcial y de corto plazo hacia iniciativas que no necesariamente tienen como objetivo el fortalecimiento sectorial o regional. Los gobiernos locales carecen de recursos para la gestión de iniciativas que puedan cambiar las condiciones locales. En los casos estudiados fue evidente el desperdicio de recursos institucionales y evidente la escasa participación de universidades y centros de investigación (García, *et al.*, 1998: 193).

Un problema que los investigadores consideraron de vital importancia en los casos estudiados es que las iniciativas locales nacen sin ningún análisis previo de los mercados y sin los cambios necesarios para aprovechar nuevas oportunidades. Estas iniciativas se inspiran en conocimientos que tienen los promotores y generalmente se inscriben en la vocación productiva regional. Por otra parte, las iniciativas exitosas parecen estar ligadas con la participación de actores locales, la innovación organizacional, la promoción de una mayor integración regional, la reinversión local, el conocimiento del mercado y una efectiva intervención del sector público (García, *et al.*, 1998: 194).

La transición hacia un modelo de desarrollo basado en los recursos endógenos de una región requiere de un largo proceso de aprendizaje social, es decir, del cúmulo de experiencias y prácticas de una sociedad que puedan reflejarse en un cambio en las relaciones entre los individuos y de éstos con las instituciones públicas y las corporaciones. También se necesita mejorar las condiciones para crear una actitud emprendedora en los habitantes de la región y la existencia de instituciones que permitan resolver controversias sobre el crecimiento

económico, como es el impacto social, cultural y ambiental (García, *et al.*, 1998: 18).

Esta transición hacia un modelo de desarrollo aún cuando sea por iniciativa de agentes locales conducirá a un proceso de transformación cultural. Esta transformación tendrá un impacto que puede ser positivo o negativo para la población en general. Aún cuando el impacto sea positivo, éste implicará la pérdida de aquellos aspectos culturales que en el proceso de dicho desarrollo no se hayan rescatado, probablemente, por que estos aspectos no se les consideró importantes para lograr el desarrollo, o bien, estos aspectos fueron sustituidos o modificados en el camino hacia el desarrollo.

Respecto al impacto cultural que el desarrollo económico implica, un grupo de investigadores —quienes realizaron un estudio empírico en Yucatán relacionado con la cultura Maya y los programas de desarrollo impuestos por el gobierno en dicho Estado— consideraron que el impacto en los aspectos cultural, social y ambiental fue negativo para la cultura Maya.

“El retroceso de la cultura que se puede considerar tradicional en beneficio de “nuevas” formas culturales de procedencia exógena, o lo que viene a ser lo mismo y, de forma genérica, el retroceso de lo “maya” frente a lo “español”. Las manifestaciones de este proceso también son múltiples: desde la degradación de la vivienda [...] hasta el retroceso del monolingüismo maya en beneficio del bilingüismo maya-español [...], sin tener en cuenta la “norteamericanización” creciente que aún no se ha estudiado.” (Córdoba, *et al.*, 2000: 241)

Dicho grupo de trabajo concluyó

“[...] cualquier acción en el camino del crecimiento económico deseable, pasa por la modernización de las estructuras y esta sólo puede realizarse atacando las condiciones ambientales existentes, tanto en el plano natural como en el social. La dialéctica entre conservación ambiental y desarrollo que venimos discutiendo está atrapada por otra dialéctica, si cabe, de mayor envergadura: la que se establece en el par modernización/tradición. [...] La modernización ataca a la

tradición: éste ha sido uno de los costes históricos del desarrollo.” (Córdoba, *et al*, 2000: 242)

El desarrollo entonces puede obtenerse con base en los aspectos cultural, social y ambiental, los cuales al mismo tiempo se verán modificados durante dicho proceso. En este sentido coinciden los resultados de dos diferentes análisis empírico en el marco mexicano con las conclusiones de Vázquez, a pesar de que el análisis hecho por este último se ha orientado hacia las economías desarrolladas

“El nacimiento y la consolidación de los sistemas productivos locales se han producido en áreas que se caracterizan por un sistema sociocultural fuertemente vinculado al territorio” (Vázquez, 1999: 39).

Por tanto, los aspectos culturales conforman parte importante para lograr el desarrollo de una localidad, sin importar el grado de desarrollo de la región. Las estructuras familiares y las tradiciones locales, los valores culturales y los códigos de la población favorecen la dinámica del modelo aportando recursos humanos y financieros, facilitando las relaciones laborales y sociales y favoreciendo los intercambios de bienes y servicios, formales e informales, y la difusión de la información y el conocimiento por la red de empresas locales (Vázquez, 1999: 31).

“[...] el desarrollo endógeno puede entenderse como un proceso de crecimiento económico y cambio estructural, liderado por la comunidad local utilizando el potencial de desarrollo, que conduce a la mejora en el nivel de vida de la población [...]” (Vázquez, 1999: 32).

Dentro de esta dinámica, las empresas, las organizaciones y las instituciones locales forman parte de entornos que tienen la capacidad de conocer, de aprender y de actuar (Vázquez, 1999: 37). Esto les convierte en una especie de cerebro de la dinámica de una economía local. Las empresas tienen la potencialidad de aprendizaje y la capacidad de intervenir en los procesos de crecimiento y cambio estructural de las economías locales.



“Lo que, en realidad, caracteriza a los procesos de desarrollo endógeno es la capacidad de la comunidad local de controlar las transformaciones que tienen lugar en una localidad o región. Cuando ello ocurre, el territorio no es un receptor pasivo de las estrategias de las grandes empresas y de las organizaciones externas, sino que al disponer de una estrategia propia, está en condiciones de incidir en la dinámica económica local” (Vázquez, 1999: 43).

Vázquez afirma que algunos factores que influyen para aumentar la capacidad de respuesta o de reestructuración productiva son la tasa de innovación regional, la cualificación de los recursos humanos, la capacidad tecnológica y emprendedora de las empresas, la flexibilidad de las organizaciones empresariales e instituciones y la integración de empresas, ciudades y regiones en redes competitivas e innovadoras.

“[...] cuando se produce la convergencia de las estrategias de las empresas externas y del territorio, los procesos de desarrollo endógeno adquieren una dinámica propia” (Vázquez, 1999: 45).

Esto implica que los agentes locales deben pasar de un estado receptor pasivo a verdaderos agentes activos en pro del desarrollo local y de su vinculación con el exterior. Lo importante no es la magnitud de los proyectos sino la forma como se establezcan y promuevan dichos proyectos

“Para conseguir el desarrollo de un territorio la cuestión no reside en realizar grandes proyectos industriales, sino que se trata de impulsar los proyectos, que utilizan el potencial de desarrollo y promueven el ajuste progresivo del sistema económico local, cualquiera que sea la dimensión de las inversiones.” (Vázquez, 1999: 46)

Vázquez (2005) argumenta que el desarrollo empresarial y la formación de redes locales, el cambio y la adaptación institucional, la difusión de las innovaciones y del conocimiento y el desarrollo urbano del territorio son los mecanismos (elementos de la caja negra del desarrollo) que impulsan la acumulación de capital. Él explica que la interacción de dichos mecanismos

produce un efecto sinérgico que estimula el crecimiento sostenido de la productividad y el progreso económico y social.

El autor considera que el desarrollo económico de los países, las regiones y la ciudad no depende exclusivamente del nivel de ahorro e inversión de cada economía sino, sobre todo, del buen funcionamiento de las fuerzas del desarrollo y de los mecanismos para la acumulación de capital y de conocimiento.

El desarrollo con base en la capacidad de una localidad para atraer inversión extranjera directa (IED) no siempre propende a ventaja porque este tipo de inversión ve a la sociedad local como un mercado de consumidores o de mano de obra, más no de productores. Este tipo de iniciativas puede traer cambios económicos, pero los cambios no son necesariamente garantía de desarrollo. García (1998: 63) y el grupo de investigadores, del cual forma parte, proponen algunos criterios de análisis que permiten discriminar las iniciativas con potencial de contribuir al desarrollo local mexicano de aquéllas que sólo ofrecen cambios en la base económica. Los criterios sugeridos por este grupo de investigadores son:

- La participación relevante de los actores locales bajo una posición de liderazgo
- La generación de empleo y que dichas iniciativas contribuyan a mejorar la calificación de la fuerza de trabajo
- Aprovechamiento innovador de los recursos locales. Esto implica el mejor uso posible de los recursos evitando su deterioro y permitiendo su recuperación
- Introducción de nuevas formas de organización
- Reinversión de la riqueza generada en la localidad con el propósito de incrementar el multiplicador del ingreso generado por las actividades que constituyen la base económica

Con respecto a la introducción de nuevas formas de organización, es probable que éstas funcionen siempre y cuando se deriven de las formas antiguas en las que se encontraba la economía local organizada. El simplemente imponer un modelo de desarrollo porque en otro territorio, bajo otras características, funcionó no quiere decir que deba aplicarse como molde o receta de cocina en todos los territorios. Cada localidad debe partir de lo que propiamente es, pasar por un proceso lento de aprendizaje que le conduzca a una nueva pero muy singular forma de organizarse, que probablemente sea similar o mantenga ciertos principios paralelos a los de otras localidades.

En los estudios empíricos relacionados con el desarrollo endógeno se puede identificar una multiplicidad de modelos con caminos de crecimiento diferentes. Entre estos, Vázquez (2005:9,10) destaca, cayendo bajo ciertas generalidades, por lo menos cuatro modelos básicos:

1. Sistemas productivos locales formados por empresas vinculadas entre sí y cuyas actividades productivas están integradas en la cadena de producción de la ciudad o región donde se localizan. El sistema productivo tiene un mercado de trabajo, que funciona siguiendo las reglas que le son propias, y las innovaciones y el conocimiento surgen y se difunden con facilidad dentro del distrito.
2. Sistemas productivos locales cuyas empresas realizan actividades que se vinculan a cadenas de producción de otras ciudades o regiones, debido a que algunas de las fases importantes de la cadena de producción se realizan fuera del territorio en el que se localizan las empresas. En estos casos el sistema productivo pierde su independencia.
3. Sistemas productivos locales formados alrededor de grandes empresas que realizan todas las funciones (o las más importantes) en la localidad en que se localizan, y cuyas actividades están integradas en la cadena

de producción local. La empresa líder compra a proveedores locales o externos y vende, sobre todo, a mercados externos.

4. Sistemas productivos locales articulados alrededor de empresas que forman parte de cadenas de producción externas y carecen de vínculos productivos locales significativos. El sistema productivo está dominado por grandes empresas que utilizan el espacio en el que radican como un enclave que les permite realizar la producción y mantener un sistema de relaciones económicas y sociales.

Por otra parte, existen áreas rurales con alta capacidad innovadora, que a través de múltiples sistemas de redes (productivas, comerciales, tecnológicas) están integradas en la economía internacional; la capacidad emprendedora y la flexibilidad de sus instituciones les permiten generar gran cantidad de proyectos empresariales y, por lo tanto, articular procesos de desarrollo que tienen una dinámica propia (Vázquez, 2005: 8). Si bien es cierto que el enfoque teórico planteado por Vázquez permite hacer un análisis del desarrollo endógeno bajo el contexto latinoamericano, no debe perderse de vista que el autor desarrolla su trabajo en el contexto de los países desarrollados. Las aglomeraciones en los países en desarrollo, como es el caso de México, se encuentran en contextos locales caracterizados por la pobreza, exceso de mano de obra, baja cohesión e integración social y bajo nivel de educación, lo cual dista muchísimo de un Silicon Valley (California) o de un Montebelluna en Italia.

Las políticas de desarrollo endógeno se generan bajo estrategias con una visión territorial, considerando que el desarrollo económico puede surgir de manera difusa si se usan, eficientemente, los recursos existentes en el territorio, incluyendo entre ellos los factores de atracción externa. Los resultados muestran que los procesos de desarrollo no se producen en el vacío, sino que tienen profundas raíces institucionales y culturales (Vázquez, 2005: 40). Por tanto, para lograr que un proyecto de desarrollo obtenga

mejores resultados dependerá mayormente de los aspectos humanos (cultura, costumbres, capacidad emprendedora) que de los económicos.

Esto último se ha comprobado en México, país con una gran diversidad cultural. Cuando las instituciones han querido imponer modelos en las localidades, estos por lo común han fracasado. A continuación describimos tres ejemplos de este tipo de fracaso que fueron expuestos por un grupo de investigadores en el XVIII Congreso Internacional en Administración de Empresas Agropecuarias, 2004.

En estos tres casos se muestra que un cambio de visión y actitud en los habitantes del medio rural mexicano es un proceso difícil que requiere de un periodo de transición y posterior consolidación. No es fácil enfrentarse a los nuevos competidores cuando a través de muchas décadas los productos que se generaban en cierta localidad tenían un mercado seguro, en el cual el Estado desempeñaba un papel primordial.

Un aspecto que se vuelve a señalar como fundamental es considerar las características propias de cada región del país, el mosaico de culturas, los niveles de tecnificación, el nivel educativo, la infraestructura existente, así como el nivel de capitalización. Este aspecto cobra importancia al momento de aplicar las medidas necesarias para provocar el desarrollo local.

Otro factor fundamental es la organización de los productores, en virtud de que en muchas regiones de México priva una actitud individualista que limita la posibilidad de conjuntar esfuerzos para enfrentar con mayor solidez los problemas que los aquejan. Se requieren recursos correctamente canalizados y una serie de herramientas y mecanismos que permitan descubrir el potencial de los habitantes y la riqueza de sus lugares de origen. Esto último exige plantearse objetivos y metas claros y viables aprovechando las fortalezas del trabajo en grupo, sin olvidar desde luego los rasgos culturales de cada región que generan patrones de conducta específicos (Aguilar, 2004).

En el municipio de Amealco Querétaro se vive una crisis en el sector agropecuario que ha propiciado importantes flujos migratorios y la búsqueda de nuevas alternativas para aprovechar los recursos de que disponen. El municipio de Amealco se localiza en el centro de la República Mexicana, al sur del Estado de Querétaro, dista 220 km aproximadamente de la Ciudad de México, con una altitud de 2,620 metros sobre el nivel del mar. Colinda con los municipios de Humilpan y San Juan del Río del Estado de Querétaro, al sur y al este con el Estado de México y al oeste con el Estado de Michoacán. Se encuentra dividido en una cabecera municipal (Amealco de Bonfil) y dos delegaciones, San Ildefonso Tultepec y Santiago Mexquititlán.

El censo levantado por el INEGI en el año 2000, registra una población total de 54,591 habitantes distribuidos en 145 localidades, de las cuales la cabecera municipal (Amealco) es la única considerada como urbana, 19 comunidades se consideran como urbano rural por contar con algunos servicios como luz, agua entubada y teléfono, las restantes 125 se consideran de carácter rural, es el municipio de Querétaro que tiene **más población indígena de la etnia Otomí**.

El porcentaje de analfabetismo del municipio con respecto al estatal es alto, y a pesar de que ha descendido paulatinamente, aun se puede considerar crítico; así, para 1970 el porcentaje se ubicaba en un 53%. Este porcentaje fue disminuyendo y para el año 2000 se ubicó en un 21%. Es importante destacar que el porcentaje de analfabetismo se eleva en las comunidades rurales y en algunas de ellas llega hasta el 35%, siendo las mujeres la parte de la población más afectada.

En lo referente a los programas del gobierno federal, destaca el papel que ha jugado el Instituto Nacional Indigenista, que durante 30 años ha sido el medio por el cual se canalizan los apoyos que brinda el Gobierno Federal mexicano. Apoyos que formalmente están enfocados a proyectos de desarrollo, pero en la práctica solo han servido como complemento de los ingresos de la población y se desvanecen en el momento en que se ejercen los recursos.

El apoyo se aplica a través de proyectos de inversión que aglutinan a cierto número de productores de una misma comunidad. Con los recursos asignados cada grupo de productores opera y está obligado a pagar esos créditos. Los pagos se canalizan a un fondo regional cuya finalidad es capitalizar y generar un fondo de inversión propio para cada dirección regional, el cual también se utiliza para los gastos de operación.

En más de 30 años de operación, ninguno de los proyectos apoyados ha sobrevivido, no han sido rentables, los recursos se recuperan muy lentamente y existe una cartera vencida con el fondo de aproximadamente el 85% de los productores. Ante esta situación, una de las políticas aplicadas en los últimos años, ha sido negar créditos a todos aquellos productores con cartera vencida que se nieguen a pagar, por lo tanto, todo aquel que se interese por un proyecto específico, tendrá que negociar con el Fondo Regional para establecer sus respectivos plazos de cumplimiento de pagos atrasados y la forma y los plazos en que cubrirán los nuevos créditos (Aguilar, 2004).

Los investigadores han podido observar que los productores no son agentes activos en el proceso de identificación y planteamiento de los distintos proyectos que concursan anualmente. Esto último genera un nivel de compromiso muy limitado porque el vínculo más fuerte del productor con el proyecto es su necesidad de obtener recursos. Una vez que los recursos llegan a sus manos se utilizan para cubrir otras necesidades, dejando de lado el proyecto mismo. La agrupación de los productores en un proyecto específico solo se realiza con la finalidad de cubrir los requisitos. Cuando el proyecto ha sido aprobado, cada integrante del grupo trabaja de manera individual, por tanto, existe una incongruencia entre la necesidad de trabajo en grupo para hacer viables los proyectos y la forma individual como en realidad operan.

De los proyectos operados para 2002-2003, los investigadores seleccionaron tres de ellos por ser representativos y ubicarse en comunidades de distintas micro regiones, estos fueron (Aguilar, 2004):

## **a) Producción de jitomate en invernadero en la comunidad de El Tepozán**

En esta comunidad se tiene un 23% de analfabetismo, su actividad principal es la producción de maíz en sistema de riego, cuenta con varios bordos para almacenamiento de agua, gran parte de su población emigra para complementar sus ingresos. El proyecto inicial estaba planteado para 15 personas, e inicialmente se pretendía producir alcatraces de colores. El grupo se formó a partir de que se autorizó el proyecto, con una labor de persuasión por parte de la Dirección Regional porque los productores desconocían por completo el proceso productivo. El grupo se formó por mujeres de la comunidad sin ninguna experiencia para organizarse. La producción de flores fracasó por distintas causas entre las que destaca la falta de asistencia técnica, la falta de una estructura organizativa, inexperiencia en la comercialización, falta de un medio de transporte para sacar el producto. Finalmente se presentó la deserción y el grupo se redujo a seis mujeres, quienes actualmente producen jitomate y uno de los principales problemas es que no cuentan con asesoría para realizar trabajo de grupo organizado.



## **b) Comercialización de sillar en la comunidad de El Bothé**

En esta comunidad el índice de analfabetismo es del 34%, la principal actividad es la producción de maíz, la explotación de sillar está concentrada en algunos productores que tienen el capital suficiente para realizar la explotación de las minas. Algunos de los productores las han comprado a un precio que oscila entre los 10.000 y 20.000 pesos mexicanos, precio que se fija en función del color del sillar que se espera obtener y del potencial de explotación esperado. Los colores de sillar que se manejan son: amarillo, blanco, rosa, naranja y tabaco, en este mismo orden se presentan los precios de venta, siendo el amarillo el que más barato se vende (dos pesos por pieza) y el que más caro, el tabaco (nueve pesos). Es importante destacar que para el mes de agosto de 2003, el precio de la pieza de sillar color amarillo en la Ciudad de México se cotizaba en 25 pesos mexicanos.

En la explotación de sillar se presenta un gran desperdicio provocado en gran medida por las herramientas que utilizan para el corte por tamaño en cada pieza (25 cm. de ancho por 45 cm. de largo y 20 cm. de alto, aproximadamente).

El primer grupo se constituyó por 15 productores y se presentó un constante flujo de integrantes en virtud de que los primeros tenían la imagen de que se les repartiría el dinero de manera individual, varios de ellos ni siquiera estaban explotando sus minas. El grupo, al final, quedó integrado por 7 personas sin experiencia de trabajo en grupo. En este último grupo se presentaron varios casos de malversación de fondos.

Finalmente se logró diseñar e imprimir un folleto para la promoción del producto, establecer una relación con una casa vendedora de materiales para construcción que se interesaba por el polvo del sillar como opción más económica para comercializar.

### **c) Producción de setas en la comunidad de Chitejé de Garabato**

Esta comunidad tiene un índice de analfabetismo del 44%, su principal actividad es la producción de maíz, la mayoría bajo sistema de temporal. Existe un alto índice de alcoholismo y un importante flujo de emigración a las ciudades de San Juan del Río y Querétaro. El grupo inició con 15 personas, sin experiencia de trabajo en grupo, la gran mayoría eran mujeres, solo dos de ellas saben leer y escribir. Originalmente, participaban cuatro hombres que salieron del grupo por no adaptarse a trabajar con mujeres; y por su desacuerdo en que no se repartieran todos los ingresos. Dos de ellos emigraron a otras regiones en busca de trabajo, uno más dejó de asistir porque no estaba dispuesto a cubrir el crédito.

El grupo final quedó integrado por siete mujeres, quienes producen setas para surtir a la micro región, con un rendimiento aproximado de 30 kg. diarios. Los principales problemas que tienen son: el control en el proceso productivo, la falta de manuales que expliquen los métodos para realizar las principales labores, la falta de transporte para la venta de la producción, la conservación del producto (no tienen refrigerador), el control de la cosecha y las ventas, el control sanitario en la nave de producción, falta un sistema de registro contable, se ha presentado desperdicio del producto por que solo lo venden en fresco, no tiene marca ni empaque, de las personas que quedan en el grupo solo una sabe leer y escribir.

Como se pudo observar en estos tres ejemplos de fracaso, el objetivo no es llenar una agenda con proyectos de desarrollo impuestos en una comunidad, esperando que automáticamente el desarrollo se de en una localidad determinada. El desarrollo lo promueven los actores locales con autoestima, que valoran su cultura y que toman la iniciativa para agruparse. Por tanto, para lograr el desarrollo se requiere de cambios en la forma de organizarse y en la participación de los ciudadanos locales bajo iniciativas también locales.

Las comunidades locales deben partir de lo que son. En el caso citado anteriormente, los proyectos tendrían mayor viabilidad si partieran de la identidad Otomí, su cultura, sus costumbres y su forma de organizarse. En la medida en que los miembros de Amealco, por iniciativa propia, formulen y promuevan los proyectos estarán dando pasos hacia un fuerte proceso de aprendizaje, que entonces permitirá cambiar las formas de cooperación y el surgimiento de nuevas instituciones. Instituciones que desplacen a las antiguas.

“La cultura posee funciones sociales, que finalmente son más importantes para la vitalidad y el desarrollo de una comunidad que el contenido propiamente tal de dicha cultura. Proporciona una estimación de si mismo, es un mecanismo de selección en relación con las numerosas influencias externas, inspira estrategias de resistencia bajo la forma de contra poderes, y la cultura es, sobre todo, un dinamismo que proporciona un sentido.” (Carpio, 2000: 89)

Los actores locales son quienes tienen que organizarse para formar redes que sirvan de instrumento para estimular el conocimiento y el aprendizaje sobre la dinámica del sistema productivo local y de las instituciones, y para acordar iniciativas y ejecutar las acciones que integran la estrategia de desarrollo. Si esto no ocurre así, difícilmente un proyecto de desarrollo local tendrá éxito a largo plazo.

Para Vázquez (2005: 51) la noción de red ha servido para analizar y explicar la dinámica de los sistemas productivos, y por tanto, del desarrollo de los territorios. Las redes de empresas pueden tomar distintas formas, tales como redes personales de los empresarios, agrupaciones o *clusters* de empresas, distritos industriales o acuerdos de cooperación.

Existe un creciente interés por aumentar la articulación de empresas, sin embargo, este objetivo aún no es parte de una estrategia de largo plazo para el desarrollo de las PYME en América Latina. En los casos más exitosos de vinculación, ésta ha sido concebida como un instrumento para alcanzar

objetivos de corto plazo, sin que llegue a constituir la base de visiones estratégicas, las que por otra parte, están ausentes en la mayoría de los planteamientos de políticas (Stumpo en Dini, 2004: 11).

Conforme a este reciente interés, la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la CEPAL ha realizado once estudios de caso sobre experiencias de articulación productiva en la que las PYME tuvieron un papel importante. Estos casos corresponden a diferentes tipos de articulación: parques industriales, redes, cadenas de subcontratación y *clusters*. El objetivo del trabajo fue analizar los resultados de nueve casos, con vistas a reflexionar sobre los elementos que las autoridades deben considerar al definir estrategias de intervención con esta área (Stumpo en Dini, 2004: 11).

Los aspectos que se tomaron en cuenta para el análisis de los casos fueron los siguientes (Stumpo en Dini, 2004: 12):

- El hecho de que la concentración geográfica asociada a la especialización sectorial (*cluster*) genera economías externas que pueden ser aprovechadas en forma “pasiva” por las empresas. Esto se relaciona con la existencia de un mercado de trabajo especializado; una oferta local de materias primas, maquinaria y servicios especializados; y el acceso al flujo de conocimientos técnicos y de mercado que en general produce una industria situada localmente. El análisis con base en esto último muestra que estas economías externas (pecuniarias o tecnológicas) son importantes para el crecimiento de la aglomeración productiva, pero no resultan suficientes para superar los cambios que experimentan los mercados de productos y factores. Estas externalidades son ventajas estáticas que no bastan cuando las empresas de la aglomeración tienen que enfrentarse con situaciones de cambio que inciden negativamente en su capacidad de competir tanto en el mercado interno como en el internacional.

- Un segundo aspecto es la red de relaciones de colaboración entre los actores de la aglomeración. Este se manifiesta en el análisis de aglomeraciones productivas exitosas que han sabido reaccionar frente a cambios de los mercados de productos y factores. Las relaciones se establecen a través de acciones conjuntas buscadas en forma intencional. Esta es una diferencia muy importante con respecto a las externalidades mencionadas en el aspecto anterior, en el sentido de que estas son involuntarias, es decir, no son buscadas en forma intencional por las empresas, mientras que las acciones conjuntas implican decisiones que llevan a diferentes formas de colaboración entre las empresas y entre éstas y las instituciones públicas y privadas.
  
- Las acciones colectivas de acuerdo con Schmitz y Nadvi (1999) son de dos tipos: cooperación entre empresas individuales y grupos de empresas que se unen para constituir asociaciones empresariales. También distinguen entre cooperación vertical (proveedores y clientes) y cooperación horizontal (competidores). Una vez que los dos elementos, externalidades y acción conjunta, están presentes en el tejido productivo se puede hablar de eficiencia colectiva. Por tanto, eficiencia colectiva se refiere al hecho de que el éxito de las experiencias analizadas no puede ser explicado si se considera a las empresas en forma aislada, y las externalidades no son una explicación suficiente, en el sentido de que la acción conjunta perseguida de manera intencional es un componente que es preciso tomar en cuenta.

El análisis hecho por la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la CEPAL respecto a los casos latinoamericanos arroja tres aspectos importantes:

1. La acción conjunta está mucho menos presente que las externalidades estáticas. Esto se debe a que las acciones conjuntas no se generan en forma automática, se necesita un nivel de confianza entre los productores.

2. La cooperación horizontal es bastante menos frecuente que la cooperación vertical. La cooperación horizontal permite incrementar el nivel de eficiencia a través de la utilización compartida de equipamiento y compra conjunta de factores productivos; además, mediante el uso compartido del equipamiento se puede hacer frente a una demanda de mayor magnitud. Sin embargo, la cooperación horizontal exige un alto nivel de confianza entre los actores, por eso es más difícil de poner en marcha. Existe en el grupo de estudio un caso en el que se dio la cooperación horizontal a través de un proceso de aprendizaje largo y complejo en el que un instrumento público jugó un papel importante para lograrlo.
  
3. La cooperación con instituciones ha sido importante en el caso de las aglomeraciones productivas exitosas. El fructífero apoyo de estas instituciones se concentró en mejoras en la calidad, formación de recursos humanos especializados, difusión técnica de gestión y tecnologías, acciones de comercialización y búsqueda de nuevos mercados, canalización y facilitación del acceso a instrumentos nacionales de fomento.

Las conclusiones que arroja dicho análisis es que las experiencias de simple concentración geográfica de empresas pueden evolucionar hacia formas sistemáticas más complejas y exitosas pero esta evolución es un proceso complejo, de ningún modo natural y automático. Los sistemas de empresas estudiados son realidades que se encuentran en un proceso continuo de transformación, tanto en lo que se refiere a las relaciones internas de la aglomeración como las dirigidas hacia otros mercados o aglomeraciones; en este sentido, la capacidad de adaptación e innovación frente a nuevos escenarios es fundamental para la supervivencia y consolidación de las experiencias. Esto significa que los sistemas necesitan tener una capacidad de diagnóstico y de proyección estratégica que vaya más allá del ámbito interno de cada empresa para poder afianzar sus posiciones competitivas (Stumpo en Dini, 2004: 26).

Otra conclusión es que el papel de las instituciones públicas locales puede tener una función articuladora y pro positiva, apoyando al sistema mediante recursos técnicos y financieros. Las intervenciones públicas son importantes pero es indispensable que en la aglomeración existan ventajas estáticas de algún tipo y que la intervención sea construida y proyectada desde abajo, es decir, desde los actores locales. (Stumpo en Dini, 2004: 27)

Por otra parte, Vázquez (1999: 47) declara lo siguiente respecto a una limitación del desarrollo endógeno

“Algunos autores como Amin y Robins (1990) y Harrison (1994) argumentan que el modelo de desarrollo endógeno no tiene la capacidad para responder a los cambios sociales e institucionales del mercado. En un mundo cuyo modo de desarrollo tiende a globalizarse y en el que existen grandes fuerzas que tienden a la concentración e integración, los sistemas productivos locales tendrían, por tanto, un futuro limitado” (Vázquez, 1999:47).

Por otra parte, y conforme a esta última cita, el presente trabajo pretende resaltar que el vincular el desarrollo endógeno con las redes de cooperación empresarial internacionales es una respuesta para que los sistemas productivos locales cuenten con un futuro que no necesariamente esté limitado por la globalización y la integración. En otras palabras, las redes locales insertas en una red de cooperación empresarial internacional permiten que el desarrollo endógeno se prolongue. Esta prolongación se basa en la idea de que las redes locales, al formar parte de una red internacional, cuentan con mayor retroalimentación (aprendizaje) y flexibilidad para reestructurar la organización local conforme a los cambios globales.

Al mismo tiempo, estas redes de cooperación empresarial internacionales pueden facilitar a los territorios encontrar un modo de desarrollo más apropiado a sus circunstancias, respetando relativamente su cultura y sus costumbres. Esto abre nuevas posibilidades para aquellos productores cuyo producto ofrecido en el mercado local es menos atractivo o existe una sobreoferta. La

posibilidad principal radica en encontrar un nuevo nicho de mercado en el extranjero, es decir, el producto pudiera ser colocado en otra región del mundo en la que sea considerado novedoso o exótico. El buscar nuevos mercados articulándose a la red de cooperación empresarial internacional abre la posibilidad de dar continuidad a procesos de desarrollo locales que bajo otras circunstancias difícilmente serían viables.

La teoría del desarrollo endógeno señala que lo significativo no es la dimensión de las empresas sino la existencia de un sistema de empresas, con fuertes relaciones e intercambio entre ellas. Esto último puede ser aplicable, no sólo a las redes locales, sino también a las redes de cooperación empresarial internacionales. Estas últimas, como se verá en el último capítulo del trabajo han permitido que empresas de menor dimensión penetren en mercados extranjeros; situación que bajo otras circunstancias habría sido prácticamente imposible por los costes que fuera de la red de cooperación empresarial internacional esto representa.



## **Resumen del capítulo**

El sistema capitalista mantiene la lógica de acumular capitales para seguir acumulándolos, lógica cuya tendencia es convertir al ser humano en un medio, más no en el fin de dicho sistema. Esto último ocurre ante la mercantilización de todas las cosas, siendo entonces el hombre más que la fuerza de trabajo, un ente consumidor, cuya forma de vida permite dar continuidad a la acumulación de capitales. Existe una constante reestructuración geográfica del sistema mundial en la que ciertos productos han dejado de ser del centro para convertirse en productos periféricos.

Esto ha traído una creciente polarización económica en donde la desigualdad y pobreza extrema son características preponderantes en el capitalismo actual. Con el aumento de la desigualdad, han surgido diferentes teorías que pretenden explicarla y proponer vías alternativas para hacerle frente. Entre estas teorías surge el enfoque del desarrollo endógeno, cuyo planteamiento es que los procesos de desarrollo endógeno se basan en la capacidad de la comunidad local para controlar las transformaciones que tienen lugar en una localidad o región. El territorio no es un receptor pasivo de las estrategias de las grandes empresas y de las organizaciones externas, sino que al disponer de una estrategia propia, está en condiciones de incidir en la dinámica económica local.

La ciudad es el espacio por excelencia del desarrollo endógeno. La ciudad para poder subsistir tiene que dominar el campo. El desarrollo capitalista tiende a favorecer a la ciudad en perjuicio del campo.

Con respecto a la pérdida de aspectos culturales, creemos que es un coste del desarrollo que vale la pena pagar siempre y cuando la transformación cultural sea paralela con un aumento en el nivel de vida de la población en general. Siempre que dicha transformación sea gradual, por iniciativa local y que permita conservar aquellos factores culturales que impulsan el desarrollo para beneficio del grupo en cuestión.

Los análisis empíricos expuestos en este capítulo que han realizado tanto la CEPAL, como tres grupos de investigadores, muestran que el desarrollo endógeno toma distintos modos, conforme este último surge y toma fuerza en localidades bajo contextos muy diversos. Resultando esencial que los actores locales estén involucrados en dicho desarrollo, siendo las instituciones las que dirijan e incentiven la formación de redes locales, cuya articulación permita beneficios a largo plazo.

En este aspecto entran las aportaciones de Vázquez, cuyo enfoque basado en redes permite analizar los factores involucrados en la caja negra del desarrollo. Si bien es cierto que la mayor parte de sus análisis se basan en casos de éxito contextualizados en economías desarrolladas, el autor plantea principios importantes sobre el desarrollo endógeno que son aplicables a los casos analizados en los países en desarrollo, en el caso de nuestro proyecto: casos mexicanos.

Además, las cuestiones que este autor plantea permiten formar una base sobre la cual partir para realizar dicho análisis. La aportación más importante radica en desviar la atención de los acontecimientos macroeconómicos y de los índices agregados tales como PIB, tasa de paro, distribución de la renta, entre otros, para enfatizar el aspecto humano y la vinculación entre las empresas locales con actores externos. Esto último permite realizar análisis centrados en casos particulares y plantear alternativas de desarrollo coherentes con las circunstancias locales.

Adicional a esto, y como eje vector del presente trabajo, creemos que el desarrollo endógeno en las pequeñas comunidades rurales mexicanas respaldado en casos con éxito puede prolongarse, aumentando la capacidad de las empresas locales para adaptarse al proceso de globalización, en la medida que estas empresas se inserten a redes de cooperación empresarial internacionales. Así, una red local puede formar parte de una internacional, cuando uno de sus elementos (empresa) aprende la lógica de la red de

cooperación empresarial internacional y establece vínculos de cooperación con empresas extranjeras, permitiendo con ello prolongar los proyectos de desarrollo local.

## ***II) Los procesos de globalización e integración regional***

Para muchos la globalización se convierte en algo mítico, principalmente para aquellos cuyos antecedentes y sistema de vida les permiten orientar sus planes de acción sólo a los acontecimientos locales. Como resultado de esto no logran comprender claramente cómo un fenómeno económico internacional o un problema financiero ocurrido a miles de kilómetros puede afectarles en su pequeña comunidad.

Por otra parte, los discursos políticos suelen contribuir a la mitificación de este proceso económico. Los líderes políticos suelen justificar sus errores desviando la atención hacia la globalización, responsabilizando de los problemas de pobreza absoluta y desigualdad económica a este proceso (Krugman, 1997: 172).

Otros líderes se respaldan en la globalización para actuar libremente en el nivel mundial, promoviendo a la globalización como una forma de desarrollo, una forma en que los países pobres pueden iniciar el camino hacia el progreso económico; sin embargo, existe quien ha tomado una posición contraria, señalando que esta idea demuestra ser en la práctica pura ideología, una máscara que cubre una agenda completamente diferente: la dominación económica mundial (Petras y Veltmeyer, 2004: 9).

En la economía internacional, el término **global** lo usaron inicialmente las escuelas de negocios de algunas universidades de gran prestigio como Harvard, Stanford y Columbia, y lo popularizaron algunos autores egresados de éstas como Michael Porter y Kenichi Ohmae. El sentido que originalmente implicaba el término fue que las nuevas tecnologías, sumadas a la liberalización y la desregulación, habían creado las condiciones para que se pudiera hacer negocios en cualquier parte del mundo, para lo cual las empresas tenían que reorganizarse y formar nuevas estrategias internacionales (Guerra-Borges, 2002: 16). Con anterioridad George Modelsky (1972) había

usado el término “globalización” para referirse a la expansión europea orientada a dominar otras comunidades e integrarlas en un sistema global.

La globalización, en ocasiones, se presenta falsamente como un signo de advenimiento de un “nuevo orden mundial” en el que dominarán las fuerzas de la libertad, la democracia y la libre empresa. Sampedro (2003: 122) en su ensayo *El mercado y la globalización* nos explica que la libertad que la globalización promueve no existe como tal. Es una supuesta libertad que se relaciona estrechamente con el poder de compra que no todos los individuos disfrutan.

Este autor lo ejemplifica con el caso de un mendigo que por mucha hambre que tenga carece de la libertad para entrar a una tienda y consumir lo que necesita para sobrevivir. El mendigo no puede cubrir una necesidad básica a no ser que obtenga el dinero necesario para realizar una compra. Con respecto a la democracia, Sampedro señala que sólo existe la voz y el voto de aquel que es económicamente más fuerte para ejercer influencia en las decisiones políticas. En cuanto a la libre empresa, considera una aberración el delegar a los empresarios la responsabilidad que los gobiernos tienen con relación al bienestar de la población. Esto último lo refuerza con una frase “lo que es bueno para Missiles corp. ltd. es bueno para Afganistán”.

El problema planteado en este trabajo de investigación se relaciona con el proceso histórico-económico de globalización, con la inserción de las PYME en dicho proceso. Además, la globalización económica es lo suficientemente compleja como para confundirla con otro proceso del que la economía mexicana también forma parte, la regionalización económica. Estos dos procesos son contrapuestos pero no necesariamente antagónicos, los cuales coexisten en el sistema capitalista (Guerra-Borges, 2002: 188).

En este segundo capítulo se sintetizan los análisis hechos sobre ambos procesos por algunos economistas. En la primera parte del capítulo se describen las definiciones de la globalización económica que algunos

entendidos en la materia han propuesto y, en la segunda parte, aclararemos qué es la regionalización desde el punto de vista económico.

Con respecto al planteamiento del problema en este trabajo de investigación, existen empresarios que se han concentrado sólo en el mercado local. Sin embargo, la entrada de competidores extranjeros les exige que tengan una perspectiva más amplia sobre su propio mercado.

El reconocimiento que tenga el empresario de los cambios en su mercado es importante, no sólo para la supervivencia de su empresa sino también, para el desarrollo y crecimiento de la misma. Además, ¿cómo podemos sacar provecho de algo que poco conocemos? la globalización económica presenta no sólo nuevos retos para el empresario sino también nuevas oportunidades que van a ser aprovechadas en la medida en que se les identifique. El empresario tiene que comprender cuál es su papel dentro de los procesos de globalización y regionalización económicos, independientemente de si continúa dirigiéndose al mercado local o si decide vincularse al mercado exterior, porque ambos procesos ejercen influencia en el mercado.

Para ubicar a las empresas mexicanas en los procesos de globalización y regionalización económicos, debemos aclarar qué significan dichos términos y la forma como posiblemente estén afectando tanto en el nivel macroeconómico como en el microeconómico. Para lograrlo, analizaremos algunas definiciones sobre ambos procesos presentadas por economistas entendidos en la materia.

### **1. La globalización económica. Su definición**

Para Martín Redrado (2000: XI) la palabra globalización se relaciona estrechamente con dos términos: crisis financieras y cambios impulsados por los avances tecnológicos. Es un proceso en el que las finanzas son la fuerza de la economía que regula la distribución de nuestros recursos y define la calidad de vida de los habitantes del planeta. El delegar a las fuerzas financieras la responsabilidad que corresponde a los gobiernos conduce a que en el nivel internacional surjan crisis financieras que provocan mayor pobreza y

desigualdad. El autor no considera que sea un proceso nuevo por ser en escala mundial, lo novedoso es la intensidad y la velocidad con que se manifiesta.

Efectivamente, en algunos aspectos como en telecomunicaciones y finanzas la globalización ha llegado a ser un proceso veloz, de cambios constantes. En otros aspectos, como en el comercial o en la movilidad de la población, se ha visto frenada por las barreras impuestas en diversos países, como se analizará más adelante. De la definición anterior podemos extraer la idea de que la globalización va acompañada de crisis constantes, particularmente en el sector financiero como las ocurridas en la última década. Además, la globalización es un proceso de cambio constante que influye en la población en general.

George Soros (2002: 7) define a la globalización como el libre movimiento de capitales y el aumento del dominio por parte de los mercados financieros y las corporaciones multinacionales en las economías nacionales. También usa el término economía global,

“[...] la cual no sólo se caracteriza por el libre comercio de bienes y servicios, sino más aún por la libre circulación de capitales. Los tipos de interés, los tipos de cambio y las cotizaciones de las acciones en diversos países están estrechamente interrelacionados, y los mercados financieros globales ejercen una tremenda influencia sobre la situación económica [...]”. (Soros, 1999: 21)

Con esta definición se puede ver que la globalización tiene un aspecto importante que va a complementar al sistema financiero: el comercio internacional. Este último implica el intercambio de bienes y servicios entre agentes de distintos países o regiones, cuyo centro de discusión es la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La OMC es el espacio en el que las grandes potencias debaten sus intereses comerciales ante el débil peso político y económico de los países en desarrollo. Las negociaciones finalmente dejan a los segundos en desventaja comercial frente a los primeros. Entre las medidas adoptadas en el comercio internacional que han dejado en desventaja a los países en desarrollo se encuentran: los

derechos de propiedad intelectual, el *dumping* social y la protección al medio ambiente.

El investigador Víctor López Villafañe (1997:13) define a la globalización económica como

“[...] el proceso de interrelación compleja entre diversos mercados, generalmente por conducto de agentes privados y cuyo objetivo primordial consiste en ensanchar su escala de ganancias por la venta de productos y servicios o el establecimiento directo de filiales con el fin de reducir costes o el de competir en mercados protegidos [...]”

La globalización, conforme a esta definición se caracteriza por una relación de competencia muy dinámica entre las regiones más desarrolladas en las áreas de comercio, finanzas, inversiones, entre otras, y por relaciones generalmente asimétricas con los países de las regiones más subdesarrolladas.

El papel de los agentes privados (empresas con proyección internacional) ha sido inminente porque estos agentes tienen cierta libertad para decidir en qué país vender, en dónde producir, en dónde pagar los impuestos y en qué mercado o proyecto de inversión colocar sus capitales, todo ello a una escala internacional cuyos límites en el espacio o en el tiempo son mínimos en comparación con el margen de actuación de las empresas de menor dimensión, que en su mayoría planean y actúan localmente.

Oswaldo de Rivero (2001: 17) considera que la globalización es un proceso apoyado en la utopía de que es semejante a la ley de gravitación universal de la cual nadie puede escapar. En realidad, el proceso actual de globalización se relaciona con un espacio económico que no es tan libre como se predica porque no se permite la libre circulación de los seres humanos, ni de la transferencia tecnológica. Estos dos últimos, personas y tecnología, están regulados por severas leyes de migración y de protección a la propiedad intelectual.



Para de Rivero, la globalización se caracteriza por la especulación. Especulación que ha convertido al sistema financiero en un casino global desconectado prácticamente de la producción y del empleo. Compartimos con este autor la idea de que es un error comparar el proceso de globalización con una ley física. La razón es que dicha analogía contribuye a mitificar el proceso de globalización, a delegar a las fuerzas del mercado la responsabilidad de resolver los problemas de orden social y a justificar de forma simplista los errores políticos que los líderes cometen por sus malas decisiones.

Por otra parte, si bien es cierto que la definición propuesta por Oswaldo de Rivero parece negativa y radical por calificar al sistema financiero global como un “casino” de la globalización, o al acusar la enorme restricción que existe contra las corrientes migratorias internacionales, también es cierto que el autor está señalando complejas realidades que acompañan a este proceso.

Un ejemplo es, en el caso de México como de muchos países, el divorcio existente entre el sistema productivo y el financiero. La mayor parte del capital que llega a nuestro país es con el fin exclusivamente especulativo, que ante la menor señal de alarma o de desconfianza por parte de los inversores sale con mayor rapidez que con la que entró, dejando a la nación con problemas financieros que deben ser pagados por la ciudadanía en general. La población entonces es quien debe afrontar la responsabilidad de las “fallas de mercado” con mayores impuestos, devaluación, salarios bajos y desempleo, entre otras consecuencias.

Una definición más es la del economista Paul Krugman, quien considera que la globalización implica la

“[...] transferencia de tecnología y de capital de los países con salarios altos a los países con salarios bajos, y el crecimiento resultante de las exportaciones intensivas en trabajo al Tercer Mundo [...]” (1999: 29).

Este autor señala que la globalización económica se encuentra caracterizada por un internacionalismo moderno en el que el comercio internacional no es tan global. Él denomina “internacionalismo moderno” a las pretensiones de “modernidad”, de estar “a la última” en materia económica, de una serie de influyentes economistas de la actualidad. Este internacionalismo ha estado obsesionado con la lucha competitiva entre los grandes poderes industriales dejando en segundo término el importante cambio tecnológico (Krugman, 1997: 8-11).

En la definición de Krugman se señala un elemento más, la industrialización mediante el establecimiento de maquiladoras en los países en desarrollo. Esta industrialización está complementada con la apertura comercial y ajustes constantes en su estructura económica, en la mayoría de los casos supervisados por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

El FMI ha sido acusado en cientos de ocasiones por imponer restricciones a los países en desarrollo a cambio de fondos que les permiten hacer frente a sus problemas de desarrollo. La acusación es que estas restricciones obstaculizan el desarrollo de los países, provocan más problemas de los que pueden solucionar y sólo sirven como incentivo para atraer el capital extranjero. Este último ingresa al país receptor, en la mayoría de las ocasiones, para sacar provecho a corto plazo en el mercado financiero (especulación) y pocas veces es invertido en proyectos orientados al sector productivo que impacten positivamente al país.

El economista Stiglitz (2002) hace una crítica detallada sobre algunas negociaciones que el Fondo Monetario Internacional ha hecho con países en desarrollo, llamados por diversos economistas países del “tercer mundo”. Otro economista que hace la misma crítica pero agregando con mayor detalle el elemento corrupción es William Easterly (2003), quien en su obra señala que en el nivel mundial se han creado círculos viciosos que no permiten que los beneficios de la globalización aumenten para la mayoría de la población y sí han aumentado el impacto negativo de este proceso sobre los más débiles.

Esta misma línea de pensamiento ha sido mantenida por Guillermo de la Dehesa (2003), quien hace un breve análisis de la economía mundial para mostrar que la globalización en sí misma no es el origen de los problemas actuales, más bien, es la forma en que se ha promovido. Con respecto a la manera como se ha promovido la globalización y la forma como las instituciones internacionales la han complementado es presentada por Stiglitz (2003) en una segunda obra. El autor nos deja clara la manera en que el sector telecomunicaciones y el mercado financiero se aliaron de tal forma que en un período muy corto se han convertido en sistemas realmente globales.

También Samir Amin (1997: 48) nos habla de una globalización del sistema capitalista, en el que la globalización no se ha limitado al comercio, afecta en diferentes grados a los sistemas productivos, a la tecnología, a los mercados financieros y a muchos otros aspectos de la vida social. Un proceso simultáneo al que alude el autor es la integración de los países del Tercer Mundo, quienes se han embarcado en la industrialización erosionando la eficiencia de la administración económica por parte de los Estados nacionales, aunque no elimina su existencia, es decir, la lógica de intereses del capital dominante exige se dé prioridad a la administración económica globalizada, a expensas de las funciones del Estado.

Para Samir Amin (1997) una característica peculiar de la globalización es la disminución del poder por parte del Estado porque el capital es el que toma el poder. En esta situación, las instituciones públicas mantienen un escenario nacional atractivo a los capitales aún a costa del bienestar de sus ciudadanos.

Guillermo de la Dehesa, usa el término de globalización para referirse a

“[...] un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de bienes, servicios y capitales, dejando como realmente nacional la mano de obra [...]”. (2000: 17)

De la Dehesa nos habla entonces de una globalización liderada por las empresas transnacionales, donde la pobreza se ha quedado en el nivel local, es decir, aquel que queda desempleado no puede desplazarse con la misma facilidad que los capitales hacia otra zona del planeta en donde pueda encontrar mejores oportunidades.

Esta observación es compartida por Ulrich Beck (1998a:16) para quien la globalización es politización porque

“[...] permite a los empresarios, y sus asociados, reconquistar y volver a disponer del poder negociador política y socialmente domesticado del capitalismo democráticamente organizado. La globalización posibilita eso que sin duda estuvo siempre presente en el capitalismo, pero que se mantuvo en estado larvado durante la fase de su domesticación por la sociedad democrática: que los empresarios, sobretodo los que se mueven a nivel planetario, puedan desempeñar un papel clave en la configuración no sólo de la economía, sino también de la sociedad en su conjunto, aun cuando «sólo» fuera por el poder que tienen para privar a la sociedad de sus recursos materiales (capital, impuestos y puestos de trabajo)”.

Un sistema en el que los empresarios al frente de las transnacionales han encontrado una nueva fórmula para hacer riqueza. Sistema que para este autor (Beck, 1998a: 20) no es otra cosa que “capitalismo sin trabajo más capitalismo sin impuestos”.

Ulrich Beck (1998a: 16) señala que todo el que fomenta crecimiento económico acaba generando desempleo. Todo el que rebaja drásticamente los impuestos para que aumenten las posibilidades de beneficios genera posiblemente también desempleo. Las paradojas políticas y sociales de una economía transnacional son evidentes, economía que con la eliminación de las trabas a la inversión debe ser mimada y premiada para que destruya cada vez más el trabajo y de este modo se incrementen cada vez más la producción y los beneficios para los grandes capitales. Se ha producido una especie de toma de

los centros materiales vitales de las sociedades modernas, mediante el desenvolvimiento simple y normal de la vida cotidiana. Las transnacionales pueden exportar puestos de trabajo; en segundo lugar, están en condiciones de desmenuzar los productos y las prestaciones de servicios, así como de repartir el trabajo por todo el mundo; tercero, están en condiciones de servirse de los estados nacionales para conseguir pactos globales con vistas a unas condiciones impositivas más suaves y una infraestructura más favorable, al mismo tiempo que se puede castigar al estado cuando se muestre carero o poco amigo; por último, pueden distinguir y elegir automáticamente en medio de las fragosidades de la producción global entre el lugar de inversión, el lugar de producción, el lugar de declaración fiscal y el lugar de residencia.

Mientras que las transnacionales pueden eludir al fisco del estado nacional, las PYME que generan gran parte de los puestos de trabajo se ven atosigadas y asfixiadas por las infinitas trabas y gravámenes de la burocracia fiscal, convirtiéndose en los perdedores de la globalización (Beck, 1998a:22). Todo esto ocurre mientras que las grandes empresas se subvencionan optimizando la creación de infraestructuras, minimizando los impuestos, externalizando los costes del desempleo y recibiendo subvenciones (Beck, 1998a: 23). Este autor llega al diagnóstico de que el capitalismo se queda sin trabajo y produce desempleo, siendo los neoliberales los liquidadores de Occidente, aun cuando se presenten como sus reformadores.

Para ello define tres términos diferentes: globalidad, globalización y globalismo. Globalismo es la concepción de que el mercado mundial desaloja o sustituye al quehacer político; es decir, la ideología del dominio del mercado mundial o la ideología del liberalismo. El globalismo pretende ver al gobierno como una empresa, siendo un imperialismo económico bajo el cual las empresas exigen las condiciones básicas con las que optimizar sus objetivos.

Globalidad significa lo siguiente: hace ya bastante tiempo que vivimos en una sociedad globalizada; donde la sociedad mundial es comprendida como una pluralidad sin unidad. Por último globalización significa los procesos en virtud

de los cuales los Estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios.

Para Ulrich Beck (1998a: 81) la globalización significa la transformación del Estado nacional en un Estado transnacional. Es un proceso que fragmenta: no sólo socava la soberanía del Estado en materia de información y fiscalidad, sino también puede dar al traste con la existencia misma de comunidades locales.

La globalización por tanto significa

“La intensificación de los espacios, sucesos, problemas, conflictos y biografías transnacionales; pero este movimiento —pese a los ecos que concita la palabra «global»— no debe entenderse ni de manera rectilínea ni en el sentido de «total» y «omnicomprensivo»; antes bien, este movimiento debe entenderse sólo de manera *contingente y dialéctica*; es decir, de manera *glocal*. Esto quedará más claro si explicamos el concepto de «diferencia exclusiva» —*contraposición incluyente*— como principio de la biografía, la identidad y de organización; consecuentemente, conviene preguntar e investigar el *grado de la densidad y la medida* de la globalización/localización en sus diferentes dimensiones. Las formas aparentes de la glocalización pueden y deben también investigarse en última instancia de manera *empírica*”. (Beck, 1998a: 127)

Ulrich Beck apoya la idea respecto a la existencia de una riqueza globalizada pero una pobreza localizada, donde la globalización y la localización no sólo son dos momentos o caras de la misma moneda; son al mismo tiempo fuerzas impulsoras y formas de expresión de una nueva polarización y estratificación de la población mundial en ricos globalizados y pobres localizados. En donde la glocalización es un nuevo reparto de privilegios y ausencia de derechos, riqueza y pobreza, posibilidades de triunfo y falta de perspectivas, poder e impotencia, libertad y falta de libertad, siendo así un proceso de una nueva estratificación en el nivel mundial. Los viejos ricos necesitaban de los pobres

para hacerse ricos y mantenerse como ricos, pero ahora ya no los necesitan (Beck, 1998a: 89).

Lo nuevo de la era global es que se ha perdido el nexo entre pobreza y riqueza, y esto es según Bauman (en Beck, 1998b: 323-331) la causa de la globalización que divide a la población mundial en ricos globalizados —que dominan el espacio y no tienen tiempo— y pobres localizados —que están pegados al espacio y tienen que matar su tiempo, con el que no tienen nada que hacer—, sin existir unidad, ni dependencia entre ambos, conduciendo a una mayor polarización.

Beck (1998a: 92) critica a Bauman porque este último no da respuesta al cómo se rompen los lazos entre pobres y ricos, y porque no define claramente lo que ocurre con el estado-nación. Beck (1998a:93) resalta que el capitalismo destruye el trabajo y hace referencia a tres mitos en relación a este punto: 1) todo es más complicado (el mito de la impenetrabilidad); 2) el gran auge de la sociedad de los servicios va a salvar la sociedad del trabajo (el mito de las prestaciones de los servicios); 3) sólo tenemos que reducir a su mínima expresión los costes laborales para que se esfume el problema del desempleo (el mito de los costes).

En cuanto al primer mito, se alude a la sobre valoración de los puestos que existía en los países desarrollados; sin embargo, no niega que cada vez son menos las oportunidades de empleo que ofrece el capitalismo actual. Respecto al segundo mito, especifica que aunque surjan nuevos puestos de trabajo existe el factor automatización y el desplazamiento de éstos a otros lugares; finalmente, señala como error clave el mito de los costes: mientras crecen los márgenes de beneficio de los empresarios que actúan en el nivel global, éstos están privando a los estados desarrollados de puestos de trabajo y contribuciones fiscales, a la vez que cargan sobre las espaldas de los demás los costes del desempleo y de la civilización avanzada.

Para Immanuel Wallerstein (2003a: 4, 6, 24) el capitalismo es, por su propia lógica interna, necesariamente global. El desarrollo histórico del capitalismo ha implicado una tendencia a la mercantilización de todas las cosas, cuya economía ha estado gobernada por el intento racional de maximizar la acumulación. La práctica monopolista y la motivación competitiva han sido realidades paralelas del capitalismo histórico.

El capitalismo histórico trae como resultado un ciclo alternante de expansiones y estancamientos del sistema en su conjunto. Por otra parte, la degradación de determinados procesos en la escala jerárquica lleva a una reubicación geográfica parcial, lo que se convierte empíricamente en una constante reestructuración geográfica del sistema mundial capitalista. Esta reestructuración conlleva a que ciertos productos pasen por un determinado ciclo en el que pasan de ser productos del centro a ser productos periféricos, tal es el caso de la industria automotriz, el acero y la electrónica. Para llamar desarrollo a estos reajustes tendríamos primero que demostrar que ha habido una reducción de la polarización global del sistema. Empíricamente parece que esto no ha sido así, más bien, la polarización ha ido en aumento. (Wallerstein, 2003a: 26, 27)

“Se dice que en ningún sistema histórico anterior disfrutó la gente de una vida material tan cómoda o tuvo una gama de experiencias vitales alternativas a su disposición tan amplia como en el sistema actual [...pero...] la abrumadora mayoría de los trabajadores mundiales, que viven en zonas rurales u oscilan entre éstas y los suburbios de la ciudad, están en peores condiciones que sus antepasados hace quinientos años.” (Wallerstein, 2003a: 91,90)

De acuerdo con Wallerstein (2003b: 90) existen limitaciones estructurales para el proceso de acumulación incesante de capital que rige nuestro mundo actual. Estas limitaciones han creado una situación estructuralmente caótica, difícil de soportar y que tendrá una trayectoria impredecible.



Una vez presentado el análisis y reflexión de algunos economistas podemos concluir que la globalización económica es un proceso que se expande en la medida en que más países abren su economía al exterior y se profundiza porque los agentes económicos se interconectan y estrechan sus vínculos, generando una mayor dependencia. Con base en las definiciones presentadas podemos señalar las siguientes características:

- Los mercados financieros son los más abiertos, para los cuales casi no existen barreras porque, unidos a los avances tecnológicos, han acortado las distancias y los tiempos, además, son la fuerza impulsora de la globalización económica.
- En el proceso actual de globalización económica existe una riqueza globalizada junto con una pobreza localizada, perdiéndose el nexo entre ricos y pobres.
- Las transnacionales se subvencionan optimizando la creación de infraestructuras, minimizando los impuestos, externalizando los costes del desempleo y recibiendo subvenciones.
- En el caso del comercio, aunque se le incluye dentro del proceso de globalización, aún no ha llegado a un grado de expansión e importancia para que se le pueda considerar realmente global. Sin embargo, no se debe menospreciar su participación dentro del proceso de globalización económica porque, a través de los acuerdos concebidos en el marco de la OMC, se puede interpretar cuál es la política comercial de los grandes bloques y los frenos impuestos por ellos al mercado internacional. Este freno es mediante la protección a ciertos sectores como es el caso del sector agrícola, así como el freno ocasionado por los procesos de integración regional que tienden en ocasiones a oponerse a la globalización.
- El Estado aun cuando no ha perdido su soberanía, ahora se ve presionado por los intereses de los grandes capitales y las transnacionales para servir a los objetivos de estos últimos, dejando de lado los intereses de sus ciudadanos. Además, aquellos países con

problemas de deuda externa han tenido que sujetarse a las condiciones impuestas a través del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, lo cual erosiona su soberanía.

- La globalización, no ha ido acompañada por la libertad para el desplazamiento de seres humanos, por el contrario, los problemas de migración ilegal se han acentuado, y los países desarrollados cada día se han visto más enérgicos en cuanto a este tema. Aún en zonas como la Unión Europea, el libre tránsito de personas se ve limitado por diferencias lingüísticas y culturales; por lo que no se puede decir que la movilización de mano de obra se pueda incluir dentro del proceso de globalización. La población más bien se encuentra localizada y, en la mayoría de los países, cada vez más limitada.
- Como George Soros, entre otros más, lo hace notar en su libro *La crisis del Capitalismo Global* (1999), los mercados financieros no son perfectos, ni tienden al equilibrio, las crisis recurrentes que han afectado en las últimas décadas son la mejor prueba, aunque no sabemos cuanto tiempo más se tenga que esperar para que los que han cifrado su confianza en la perfección de los mismos lo reconozcan y actúen en conformidad con esto último.

Hace falta mucho para que la globalización como proceso llegue a abarcar todos y cada uno de los espacios económicos, cabalmente; para ello existen dos grandes retos: formar una sociedad global y crear instituciones globales con suficiente autoridad para regular el comercio y las finanzas. Instituciones que no sólo sirvan como espacios de discusión, ni como medios de expansión para las potencias mundiales sino que se les reconozca como una autoridad capaz de regular el proceso de globalización en todos los sentidos.

Una realidad que es cierta, es que el proceso de globalización existe, el mantenerse en los límites entraña riesgos económicos para una nación con dependencia económica; y en el caso de aquellos países que ya se han insertado en dicho proceso, es importante que su integración a este proceso

sea mejor planeada, protegiendo en la medida de lo posible los sectores débiles y liberando los sectores más competitivos.

Por otra parte, ¿cuál es la responsabilidad del empresario mexicano ante la globalización? comprender qué es dicho proceso, reconocer cuál es el papel de México en la globalización e identificar cómo y hasta qué grado puede beneficiarse de la apertura económica, reconociendo al mismo tiempo que existen enormes retos para su empresa. En la medida que el empresario comprenda dichos retos establecerá mejores estrategias para vencerlos o para aprender a sobrevivir con ellos. Si el empresario no está consciente de esto último difícilmente podrá aprovechar los programas, ya de por sí limitados, que han sido creados para insertarle en el proceso de globalización.

Ahora bien, hemos mencionado que el proceso de globalización económica incluye la globalización financiera y comercial, a continuación hablaremos más detenidamente de estos dos procesos implicados.

## **A) Globalización financiera**

Un rasgo distintivo del actual proceso de globalización es la libre circulación de capitales, impulsados por la búsqueda de mayores utilidades. Tal como Soros señala

“[...] los recursos terrestres y otros recursos naturales no se mueven, y las personas se mueven con dificultad; es la movilidad del capital, de la información y el espíritu empresarial lo que explica la integración económica [...].” (1999:137)

La movilidad del capital, complementado con la tecnología de información y el entusiasmo de los empresarios por el sector telecomunicaciones, ha dado como resultado que el sistema financiero sea el más integrado en el nivel mundial. Difícilmente existe distancia entre un mercado financiero local y el internacional porque se encuentran vinculados. Esta vinculación, impulsada por la misma fuerza de los capitales y apoyada por los avances tecnológicos, que han logrado acortar distancias y establecer sistemas cada vez más eficientes de comunicación, ha conducido a que se realicen transacciones financieras en el nivel mundial de forma simultánea y con una rapidez nunca antes imaginada.

Al hablar de globalización financiera hacemos referencia al sistema financiero internacional, que ha experimentado diversos cambios a través del tiempo. De acuerdo con Maurice Levi (1997: 227-258) se pueden señalar cuatro periodos principales del sistema financiero internacional a partir de finales del siglo XIX hasta nuestros días, que a continuación se explican:

1.- El patrón oro (1870-1914) que consistió en el compromiso representado por la garantía incondicional para convertir el papel moneda en oro a un precio fijo, los gobiernos tenían el compromiso de no adoptar una política inflacionaria (Levi, 1997: 227).

2.- Las tasas flexibles y los controles (1914-1944), periodo en el que los gobiernos imponían controles monetarios abandonando el patrón oro, manipulaban los tipos de cambio en función a sus propios objetivos nacionales caracterizados por la política de empobrecer al vecino, lo que acarrió hiperinflación, y condujo a grandes esfuerzos por retornar al patrón oro (Levi, 1997: 229).

3.- El patrón Bretton Woods (1944-1973), cuyo sistema evitaba que los gobiernos manipularan los tipos de cambio para obtener ventaja comercial y para limitar la política inflacionaria, por lo que los tipos de cambio se encontraban fijos con respecto al oro o al dólar estadounidense. Se estableció una reserva para los países con déficit, la cual sería administrada por el Fondo Monetario Internacional. Los países que firmaron el Convenio de Bretton Woods se comprometían a: promover la cooperación monetaria internacional, facilitar el crecimiento del comercio, promover la estabilidad de los tipos de cambio, establecer un sistema multilateral de pagos y crear una base de reserva (Levi, 1997: 229).

4.- Los tipos de cambios flexibles (1973-1985). Periodo en el que el oro fue oficialmente desmonetizado. Durante este tiempo se permitió que los bancos centrales de los países miembros del Fondo Monetario Internacional intervinieran y administraran sus flotaciones para prevenir una volatilidad indebida en el tipo de cambio. Estas prácticas han continuado hasta nuestros días, caracterizándose por la intervención cooperativa —1985 a la fecha. (Levi, 1997:235)

La intervención cooperativa emerge oficialmente con el Acuerdo Plaza y se reafirma en 1987 con el acuerdo del Louvre, se basa en un tipo de cambio flexible pero capacita a las autoridades para que periódicamente divulguen cuáles son los rangos comerciales de los tipos de cambio que consideran como apropiados. Se caracteriza por la cooperación internacional y por reuniones cumbre de tipo económico (Levi, 1997: 240).

Levi llega a la conclusión de que el sistema financiero internacional ha evolucionado como respuesta al medio al cual atiende. En esto último coincide con Eichengreen (2000: 327), quien declara que los gobiernos han contribuido a los cambios en el sistema financiero internacional en sus esfuerzos por establecer un sistema que busque el orden en los mercados de divisas y la estabilización, que fomente la eliminación de los problema de balanzas de pagos y que facilite el acceso a los créditos internacionales en caso de que se produzcan perturbaciones negativas.

Sin embargo, Eichengreen (2000:327) aclara que los mecanismos monetarios establecidos por medio de una negociación internacional no son la regla sino la excepción. Lo más frecuente es que esos mecanismos sean fruto de decisiones individuales espontáneas de países en los que pesan las decisiones anteriores de sus vecinos, y en términos más generales, la herencia histórica.

Es posible que ésta sea una de tantas razones por las cuales el Fondo Monetario Internacional ha tenido poco éxito en alcanzar el objetivo por el cual fue creado, que es vigilar la política económica de los distintos países y facilitar la financiación de la balanza de pagos a los países en peligro. Paul Krugman (1999:15-33) tiene una posición más pesimista con respecto al sistema financiero internacional al declarar que los grandes enemigos de la estabilidad han sido siempre la guerra y la depresión.

Por otra parte, Maurice Levi (1997: 236) cita, como ejemplo de que los intereses de unos han prevalecido sobre los intereses de otros en el sistema financiero internacional, el cambio del patrón oro al adoptado en Bretton Woods. Este cambio fue una respuesta a las políticas de empobrecer al vecino y de protección del tipo de cambio que se adoptaron durante la depresión y la segunda guerra mundial.

Con el problema petrolero ocasionado en la década de los sesenta del siglo XX y a principio de la década de los setenta del mismo siglo, la rigidez de Bretton Woods no proporcionó el ajuste que se necesitaba entre las naciones que

usaban petróleo y las naciones que lo producían, por lo tanto, después de 1973 se entró en el periodo de flexibilidad del tipo de cambio.

Al crecer la interdependencia financiera y comercial por la desregulación financiera, el crecimiento del comercio, los problemas de desequilibrio estructural en los déficits comerciales y fiscales, se complementó el tipo de cambio flexible con una mayor cooperación reflejada en el Acuerdo del Louvre.

La fluctuación en los tipos de cambio ha sido entonces consecuencia del aumento de la movilidad internacional del capital. Al mismo tiempo que los capitales se han liberalizado, los países se han visto imposibilitados en poner controles sobre éstos. Entre las razones podemos resaltar dos. La primera razón es que no desean perder su atractivo ante los capitales extranjeros porque su economía depende de los mismos. La segunda razón es que han sido inducidos por los organismos internacionales, particularmente el Fondo Monetario Internacional, para ejercer una liberalización de su economía que genera mayores dificultades para fijar el tipo de cambio.<sup>1</sup>

Una definición que es importante citar pertenece a Ramón Casilda Béjar (1997:25), quien define al sistema financiero como aquel que permite la circulación, distribución y utilización del dinero para la generación de comercio, la industria y el consumo; compuesto por instituciones que se encargan de la canalización del crédito y dinero en circulación tales como: bancos, bolsa de valores, compañías de seguros, sociedades hipotecarias. Un sistema financiero que se encuentra bajo un clima de incertidumbre generalizado que demanda cada día mayor flexibilidad y libertad, apareciendo nuevos productos financieros, cuyas características principales son: aumento de la liquidez y una mayor certeza sobre su valor de recuperación futuro.

Para Casilda Béjar (1997:25) la banca sufrió un cambio trascendental a partir de los setenta del siglo XX, cuando tuvo que establecer fórmulas de crédito con

---

<sup>1</sup> Ocampo (1999: 11) propone una liberalización de las cuentas de capital gradual, facilitando el acceso a fondos de largo plazo y actuando con cautela con los recursos de corto plazo y volátiles, precedida por el desarrollo de una regulación y supervisión prudencial, acompañadas por políticas macroeconómicas consistentes.

interés variable que se acomodaran a las fluctuaciones del mercado por la necesidad de disminuir los riesgos ante el aumento y volatilidad de los tipos de interés. La volatilidad en las tasas de interés se originó por la política monetaria restrictiva aplicada para hacer frente a la inflación y el déficit público.

Este cambio originó una fuerte modificación en la estructura de capital de las empresas. Estas últimas empezaron a dar mayor peso a sus recursos propios y a fomentar las ganancias a través de la especulación. Antes de esto, la costumbre era solicitar un crédito para inversión, lo cual implicaba la evaluación de un proyecto y la determinación de su viabilidad, y que por tanto garantizaba la aplicación de los recursos financieros en el sistema productivo (Béjar, 1997: 32).

Al dar más peso a sus recursos, las empresas con capacidad para emitir acciones se aprovecharon del desarrollo de los mercados de valores, aumentando sus títulos más negociables y obteniendo ganancias que no emanaban del sector productivo y cuya base no era sólida por ser de carácter especulativo, en detrimento del crédito bancario (Béjar, 1997: 32).

Este proceso llevó a muchas empresas a convertirse en sus propios financieros y competir con la banca, provocando la desinflación acelerada, y disminuyendo los tipos de interés en un ambiente de volatilidad, lo cual sirvió de estímulo al desarrollo del mercado de valores, desviando el ahorro en busca de mayor rentabilidad hacia productos no bancarios, tendencia casi homogénea en los países industrializados (Béjar, 1997: 32). En otras palabras, las empresas más grandes y de carácter global contribuyeron en gran medida al divorcio entre los sectores financiero y productivo.

También los gobiernos y las instituciones privadas empezaron a ver al mercado de valores como un gran atractivo para obtener ganancias a corto plazo sin considerar que también implicaba mayores riesgos. Como resultado, el capital que anteriormente se invertía con fines productivos, generando puestos de



trabajo y un crecimiento real de la economía, se destinó a la búsqueda de mayores ganancias sin necesidad de producir un bien o servicio específicos.

Esta situación ha provocado la existencia de un mayor riesgo ante las famosas crisis financieras que abaten y caracterizan al actual sistema financiero internacional. Por lo que Ocampo (1999: 8) señala que “volatilidad”<sup>2</sup> y “contagio”<sup>3</sup> han sido los elementos centrales del comportamiento en el mercado financiero durante las crisis recientes. Paul Krugman (1999: 66) ejemplifica este punto con un caso real, la crisis tequila, con el que se muestra la manera en que el optimismo excesivo de los inversionistas pasó a un pesimismo extremo que afectó no sólo a México sino a terceros países, como es el caso de Argentina que no mantiene una relación estrecha con México.

La economía mexicana venía presentando señales de dificultad (exceso de importaciones sobre las exportaciones), pero los inversionistas no quisieron verlo, incluso, calificaron el déficit comercial como una señal de credibilidad y como una contrapartida necesaria por obtener capital extranjero. Con este razonamiento concluyeron que México era un gran sitio dónde invertir y obtener mayores ganancias.<sup>4</sup>

El optimismo exagerado por invertir en este país pasó a un pesimismo aún mayor. La forma como México devaluó su moneda y el trato político por parte del gobierno a los inversionistas extranjeros generó desconfianza y pánico, derivando en la huída masiva de capitales.

El punto en cuestión es que esto afectó también a Argentina, aún cuando ésta y México son casos opuestos, y su relación comercial y financiera no es significativa. Es probable que Argentina se haya visto atacada por una

---

<sup>2</sup> Volatilidad: tendencia del mercado a registrar marcados ciclos de auge y pánico financiero vinculados a flujos de capital de cartera y de corto plazo, por lo que no sólo la magnitud sino su composición contribuyen a crear vulnerabilidad.

<sup>3</sup> Contagio: basado en la especulación, lo que genera optimismo exagerado, seguido de pánico extremo que se contagia de un inversionista a otro al no diferenciar claramente la información de las opiniones y expectativas que ésta misma genera.

<sup>4</sup> La crisis mexicana implicó no sólo factores financieros. Esta crisis es aún más compleja de lo que aquí se explica, en esta parte sólo se está dando énfasis a factores financieros a manera de ejemplo. Para mayores detalles respecto a este tema véase Enrique Cárdenas en Banco Nacional de Comercio Exterior (1999: 59-105)

calificación general (confundieron la información con la opinión que ésta genera), para los inversionistas todas las naciones latinoamericanas son iguales (Krugman, 1999: 51-72).

En el caso de Tailandia la situación también se vio definida por un optimismo ante el “milagro asiático” que, posteriormente, se convirtió en pánico. Esta situación provocó serios problemas financieros, no sólo para Tailandia sino para Malasia e Indonesia, entre otros, por un efecto de contagio similar al caso México-Argentina. Este contagio no se debió a que existiera una dependencia financiera y/o comercial lo suficientemente estrecha como para desencadenar una crisis en cadena, más bien, como lo explica Krugman

“[...] fue la manera en que las economías asiáticas estaban asociadas en la mente de los inversionista [...] Los hombres sabios de Woodstock pueden haber considerado a Indonesia como un caso completamente diferente de Tailandia, pero el inversionista de la calle estaba menos seguro y comenzó a retirar su dinero” (1999:97-115).

Nuevamente, confundieron la opinión con la información, ganó el razonamiento: todas las naciones asiáticas son iguales.

Estos casos nos permiten comprender el porqué Soros (1999:18) asemeja al sistema financiero internacional como una bola de demolición que golpea una economía tras otra, siendo el desequilibrio algo inherente al mismo. Podemos concluir que la globalización financiera está matizada por crisis recurrentes porque el sistema financiero internacional se basa en mayor medida en la especulación, la forma de obtener dinero ya no es la tradicional. Es más fácil obtener ganancias especulando que produciendo, sin embargo, no debemos olvidar que el ganar sobre nada (fundamentando las ganancias en opiniones o emociones) tiene como consecuencia un mundo inestable, no sólo en el aspecto financiero, también en el aspecto social y político.

Al no existir mayor inversión en producción no se generan empleos y con ello cada vez son menos los que se benefician de las oportunidades que brinda el actual proceso de globalización. La especulación genera burbujas financieras, sobrevaluaciones en el tipo de cambio y deudas interminables para los países afectados. Todo esto impacta a mayor magnitud en el nivel microeconómico, porque al final de todo quienes tienen que pagar los errores financieros son los ciudadanos en general, vía impuestos, devaluaciones y desempleo. El resultado es un mundo en el que el rico lo es cada vez más mientras el número de individuos que se encuentran en la pobreza absoluta va en aumento, provocando la desestabilización política y social.

En el caso de las PYME, una de las formas en que les impacta la crisis económica es que las organizaciones financieras les nieguen el apoyo financiero por la escasez de crédito. Esto último fue más censurable cuando el sistema bancario concedió crédito a grandes empresas, durante la década de los noventa del siglo pasado, cuyos proyectos no fueron viables, alimentando burbujas especulativas —ante los problemas de contabilidad, los directores generales, los mismos bancos, el nexo entre los mercados y la política—, perdiendo cuantiosas fortunas, como en el caso Enron. El mismo sistema bancario que ha negado el crédito a las PYME bajo el pretexto de que sus proyectos no son viables o porque no son financieramente... o contablemente... “confiables”.

Además, en muchos países la disciplina fiscal que se ha impuesto, para subsanar los efectos de las crisis financieras, ha ocasionado mayores estragos en las empresas más pequeñas, induciéndolas a cerrar sus negocios y, en el mejor de los casos, a establecerse en el mercado informal. Los grandes capitales son atraídos por las inversiones que más reditúan, sobretudo por aquellas que lo hacen a corto plazo. En el siguiente apartado analizaremos esta idea con base en la relación existente entre la tecnología y el capital financiero.

## **B) El papel de la tecnología y su relación con las finanzas**

Stiglitz (2003) ofrece un análisis de los acontecimientos políticos, comerciales y financieros que marcaron durante la década de los noventa no sólo la vida de los norteamericanos, sino también la vida de los ciudadanos de los países que dependen económicamente de EE.UU. Este autor explica cómo esta nación promovió la globalización y cómo es que muchos de los problemas de la globalización financiera están ligados a la información asimétrica que caracteriza a los mercados.

El autor describe los eslabones entre el funcionamiento de la macroeconomía y la microeconomía empresarial, combinando los aspectos financieros, políticos y empresariales para fundamentar la tesis de que la década de los noventa, al ser más próspera para la economía estadounidense, es la causa de la actual crisis económica mundial. Esta década marcó el surgimiento de lo que él denomina la “Nueva Economía”, caracterizada por incrementos de la productividad que duplicaban lo alcanzado en dos décadas precedentes porque las empresas “puntocom” (sector telecomunicaciones) alteraron el ritmo del “llamado progreso tecnológico”.

Esta “Nueva Economía” llevaba una burbuja financiera —manifestación del optimismo irracional— que fue alimentada por cinco factores: primero, la Reserva Federal como aliada del sector empresarial; segundo, la desregulación desenfrenada de las telecomunicaciones; tercero, la contabilidad creativa y las *stocks options*; cuarto, las fusiones bancarias; quinto y último, un gobierno que vigilaba los beneficios a corto plazo apoyando las rebajas impositivas (Stiglitz, 2003: 38).

Con relación al primer factor, que alimentó la burbuja especulativa, se nos explica que la junta de la Reserva Federal, aparentemente independiente, estaba dominada por personajes procedentes de los mercados financieros y del sector empresarial, quienes por lo común tienen confianza en la “sabiduría”

de los imprevisibles mercados financieros y prestan poca o ninguna importancia a la economía subyacente.

Para quienes se encuentran en el mundo financiero, un día es mucho tiempo porque se centran en el aquí y ahora; mover el mercado, aunque sea sólo por un día constituye una hazaña, pues se pueden ganar o perder fortunas. El error de Greenspan, y de la Reserva Federal, fue confiar en dicha “sabiduría” y esperar que el mercado hiciera su trabajo —por lo que respecta a la burbuja financiera— en lugar de tomar las medidas que habían señalado en 1996 para frenar el optimismo irracional del mercado hacia el sector telecomunicaciones (Stiglitz, 2003: 95-125).

El segundo factor, la desregulación desenfrenada de las telecomunicaciones, contribuyó a inflar la burbuja por ser éste un sector con tendencias al monopolio. Las empresas competían por llegar al mercado y no competían en el mercado; es decir, una vez tomada una posición en este último estarían en mejor condición que cualquier otra empresa que entrara posteriormente. La desregulación sólo sirvió para aumentar el optimismo desenfrenado de los inversionistas. Como resultado hubo un gran derroche de recursos e inversiones insostenibles que condujeron a una subutilización tecnológica, a un mercado más concentrado y a que Estados Unidos quedara con un gran excedente en redes de telecomunicaciones. (Stiglitz, 2003: 127-154)

La contabilidad inapropiada de las *stock options*, el tercer factor, se convirtió en el gran espejismo que incrementó aún más la burbuja. Estas opciones implicaban la práctica de dar a los ejecutivos el derecho a comprar acciones a un precio más bajo en el mercado y luego fingir que nada de valor había cambiado de manos (Stiglitz, 2003: 155-182). Cuando un ejecutivo recibe las opciones significa que la empresa se compromete a emitir nuevas acciones, diluyendo así el valor de las ya existentes; en otras palabras, los ejecutivos roban el dinero de los accionistas más incautos, sin embargo, esto no se registra en ningún lugar. Además, las opciones distorsionan la asignación de

los recursos porque contribuyen a confundir el valor de la empresa y con ello el precio inflado de las acciones no puede servir de guía para los inversionistas.

Estos instrumentos financieros creados con el objetivo de incentivar a los ejecutivos originaron un conflicto de intereses. Nominalmente los accionistas poseían y controlaban la empresa, pero en práctica los ejecutivos estaban salvaguardando sus propios intereses, aliándose a firmas que les elaboraban libros contables atractivos para obtener mayores ganancias y cubrir las pérdidas de los accionistas.

Los banqueros —que tradicionalmente eran enemigos de los escándalos y de los préstamos irregulares y que constituyen un control importante a la actividad empresarial norteamericana— se convirtieron en el cuarto factor que alimentó la burbuja. En la década de los noventa, Estados Unidos aprobó una legislación que permitía la fusión entre los bancos comerciales y los de inversión, formándose conglomerados como J.P. Morgan Chase y Citigroup, que tenían un mayor margen para actuar. Las nuevas técnicas de ingeniería financiera permitieron que los banqueros se hicieran cómplices de los directivos y contadores, pues les ayudaban a esconder sus obligaciones en paraísos fiscales y distribuían acciones a sus amigos, entre otras actividades ilícitas. (Stiglitz, 2003: 183-215)

El quinto factor, las rebajas impositivas, permitió inflar la burbuja. Esto consistió en que el gobierno estadounidense recortara el impuesto sobre la plusvalía, incentivando con ello a que no sólo los ejecutivos, sino también los accionistas buscaran vender sus acciones lo más pronto posible. Asimismo, este quinto factor fomentó la volatilidad y puso en movimiento nuevas fuerzas que hicieron del descenso más acusado. Cuando la burbuja se reventó quedaron expuestos los problemas de contabilidad, los directores generales, los bancos, el nexo entre los mercados y la política. La recesión norteamericana se agravó más y tuvo repercusiones en el nivel internacional, por lo que su economía se hizo más vulnerable a los golpes (Stiglitz, 2003: 217-247).

EE. UU. hizo lo posible para mantener el control no sólo de su propio sistema financiero, sino del sistema financiero global; de esta manera aseguró los intereses financieros y corporativos que dominaban su vida política (Stiglitz, 2003: 17). Una forma de contribuir a que el rico y poderoso explotara a los débiles y pobres fue la forma en que se promovió la liberalización comercial; es decir, la apertura de los países en desarrollo fue con base en las conveniencias de los más desarrollados, particularmente, de EE. UU.

Así, complementando el sector financiero con el comercial y la tecnología, los noventa fue la década en la que Estados Unidos generó un escenario global que le permitió sacar mayores beneficios que los logrados hasta entonces. La mayor prueba de esto es la burbuja financiera en telecomunicaciones que, si bien es cierto que benefició al mundo en general mientras creció, también lo es el que ocasionó problemas mundiales al reventarse, lo que contribuyó a que el rico se hiciera más rico, aumentando con ello el grupo de los pobres.

Este análisis nos muestra la estrecha relación entre las finanzas y la tecnología, sin embargo, es un análisis limitado porque explica en forma breve lo que ocurrió en una década y la forma como la vinculación finanzas-tecnología afectó al sistema capitalista en los últimos años del siglo XX. Por otro lado, Carlota Pérez (2004) analiza con mayor rigor la vinculación finanzas-tecnología y el papel que dicha vinculación juega en el proceso de globalización.

Pérez (2004: 9) demostró que los grandes cambios tecnológicos traen consigo no sólo crecimiento rápido en unas cuantas industrias, sino también, durante un periodo más prolongado. El rejuvenecimiento de muchas “industrias viejas”, las cuales encuentran formas de usar la nueva tecnología y de hacer cambios tanto en su organización como en su gerencia, influidas por las nuevas industrias prolonga el periodo de crecimiento rápido.

Esta autora examina la interacción entre la parte de la economía conocida como capital financiero y las oleadas de las nuevas tecnologías, desde sus

comienzos hasta el momento en que predominan en la estructura y comportamiento de la economía. Para su análisis define dos periodos: instalación y despliegue. El periodo de instalación se subdivide en dos fases: la irrupción y la de frenesí, mientras que el de despliegue se divide en las fases de sinergia y madurez (Pérez, 2004:11).

La fase de **irrupción** inaugura la oleada. Comienza con el *big-bang* de la revolución tecnológica en un mundo amenazado por el estancamiento. Esta irrupción señala una división del mundo de la economía a lo largo de varias líneas de tensión: entre las industrias nuevas y las maduras; entre las industrias modernas y las empresas aún apegadas a los viejos modos de hacer; regionalmente, entre los reductos de las industrias ahora viejas y los nuevos espacios ocupados o preferidos por las nuevas industrias; en capacidades, entre los formados para participar en las nuevas tecnologías y aquellos cuyas habilidades se hacen cada vez más obsoletas; en la población activa, entre quienes trabajan en las empresas modernas o viven en las regiones dinámicas, y quienes permanecen en las regiones estancadas, amenazados por el desempleo o la incertidumbre de sus ingresos; estructuralmente, entre las nuevas industrias prósperas y el viejo sistema regulatorio; internacionalmente, entre las perspectivas de los países incorporados a la nueva oleada tecnológica y las de los rezagados (Pérez, 2004: 69).

El **frenesí** es la fase final del periodo de instalación, es un tiempo de nuevos millonarios en un extremo y de exclusión en el otro. En esta fase prevalece el capital financiero; sus intereses a corto plazo gobiernan la operación de la totalidad del sistema. La economía del papel se desacopla de la economía real y las finanzas se desacoplan de la producción, mientras crece el abismo entre las fuerzas económicas y el marco regulatorio ahora impotente. En esta etapa la riqueza ha crecido y se ha concentrado en pocas manos fomentando una economía de casino con inflación de activos en la bolsa y apariencia de multiplicación milagrosa de la riqueza. La nueva capacidad de hacer dinero con



dinero atrae a más y más personas alimentando una burbuja financiera (Pérez, 2004:82,83).

Entre la segunda fase del primer periodo y la primera fase del segundo periodo — entre la fase de frenesí y de la sinergia — existe un proceso llamado por Pérez “intervalo de reacomodo”. El “intervalo de reacomodo” es un proceso de cambio contextual que representa los cambios fundamentales para mover la economía del frenesí a la sinergia y se relaciona con el equilibrio entre los intereses individuales y sociales en el interior del capitalismo. Las tensiones del desacoplamiento entre el sector productivo y el financiero conducen a una crisis, cuya expresión puede ser un colapso en el mercado bursátil. El marco resultante puede establecer instituciones para aumentar la cohesión social mejorando la distribución del ingreso y el bienestar general, o puede reinstaurar la prosperidad egoísta de la fase de frenesí, aunque conectada más de cerca con la producción real y hallando algunos medios para expandir la demanda (Pérez, 2004:85).

La **sinergia** se caracteriza por un modo de crecimiento basado en la cohesión social con avances en las leyes laborales, para una redistribución del ingreso y para la ampliación de los mercados de consumo. Es una fase en que se favorece la difusión de nuevos y mayores niveles de productividad a todo lo largo de los distintos sectores de la economía, incluso los más tradicionales. La tecnología es vista como una fuerza positiva y, en el mejor de los casos, lo mismo ocurre con las finanzas, ahora convertidas en un verdadero apoyo para el capital productivo (Pérez, 2004:86).

La fase de **madurez** representa la saturación del mercado, por tanto, las ganancias son afectadas por los límites al aumento de la productividad. El esfuerzo por encontrar formas de apuntalarlas pasa con frecuencia por la concentración mediante fusiones o adquisiciones, así como por iniciativas de exportación y migración de actividades a mercados exteriores menos saturados. El escenario está preparado para la declinación de todo el modo de crecimiento y para la siguiente revolución tecnológica (Pérez, 2004:88).

Las cuatro fases se dan bajo la secuencia revolución tecnológica-burbuja financiera-colapso- época de bonanza-agitación política. Secuencia que, de acuerdo con Pérez, se reinicia cada medio siglo aproximadamente y que se origina en mecanismos causales propios de la naturaleza del capitalismo.

Estos mecanismos surgen de tres rasgos del sistema: primero, el hecho de que los cambios tecnológicos se agrupan en constelaciones de innovaciones radicales, formando revoluciones sucesivas y distintas, las cuales modernizan toda la estructura productiva; segundo rasgo, la separación funcional entre el capital financiero y el capital productivo, cada uno de los cuales persigue la ganancia por distintos medios; tercero y último, la enorme inercia y resistencia al cambio del marco institucional, en comparación con la esfera tecnoeconómica, aguijoneada por las presiones competitivas (Pérez, 2004: 28).

Pérez (2004:35) sostiene que antes habían ocurrido explosiones similares de productividad junto con estallidos de agitación financiera como los del último cuarto del siglo XX —la Revolución Industrial (1771), la era del vapor y de los ferrocarriles (1829), la era del acero, la electricidad y la ingeniería pesada (1875) y, por último, la era del petróleo, el automóvil y la producción en masa (1908). Estas se originan en la manera como las tecnologías evolucionan por medio de “revoluciones”, en la forma peculiar en que estas oleadas de crecimiento del potencial de generación de riqueza son asimiladas por el sistema económico y social, y en la separación funcional entre el capital financiero y el productivo.

El principal argumento para Pérez (2004:19) es que los frutos de las revoluciones tecnológicas se cosechan con retraso; es decir, desde el momento en que las nuevas tecnologías, productos, industrias e infraestructuras producen su primer impacto, hasta el comienzo de la “época de oro” o de bonanza fundada en ellos, transcurren dos o tres décadas de turbulenta adaptación y asimilación.

En cada revolución tecnológica —conjunto de tecnologías, productos e industrias nuevas y dinámicas capaces de sacudir los cimientos de la economía y de impulsar una oleada de desarrollo de largo plazo— el rezago se caracteriza por una marcada divergencia entre los índices de crecimiento, de industrias, países y regiones, así como por el empeoramiento de las tendencias en la distribución del ingreso (Pérez, 2004:32). En cada oleada, el capital financiero juega un papel importante. Al principio apoya el desarrollo de la nueva tecnología, después contribuye al desacoplamiento que conduce al colapso de las bolsas, más tarde contribuye como agente en el proceso de despliegue una vez logrado el acoplamiento y, cuando se agota la revolución, ayuda al nacimiento de la próxima (Pérez, 2004:20).

El modelo presentado por Pérez hace una abstracción de las tendencias de largo plazo que llevaron al pequeño mundo capitalista, concentrado en algunos rincones de Europa a finales del siglo XVIII, a convertirse en la gigantesca economía capitalista global del siglo XXI. La autora sostiene que existen cadenas causales básicas, operando en cualquier escala, y que los cambios de largo plazo se alcanzan mediante saltos discontinuos de destrucción creadora acompañados de procesos de propagación (Pérez, 2004: 92).

En la medida que el paradigma va madurando en los países núcleo existe un desplazamiento creciente de las oportunidades de inversión hacia la periferia. Cada revolución tecnológica comienza con un grupo de industrias-núcleo, que normalmente comprenden alguna fuente energética u otro insumo necesario para todas, una nueva infraestructura y unos pocos productos y procesos principales. De ahí se difunde a las industrias más cercanas formando una poderosa constelación interactiva de muy alta sinergia e intensos efectos de retroalimentación (Pérez, 2004: 98).

En el ámbito geográfico el proceso se desenvuelve en forma similar. La revolución irrumpe por lo general en el país núcleo del paradigma anterior, difundiéndose de ahí en primer lugar y propagándose, posteriormente, a la periferia. Sea cual sea el núcleo, el periodo de instalación estará muy marcado

por la polarización entre los países en los que las nuevas industrias se están desplegando, y aquellas áreas del mundo dejadas fuera y en retroceso (Pérez, 2004: 98).

Durante la sinergia la inversión se concentra en los países-núcleo, donde florece la economía y abundan las oportunidades en todo el espectro industrial. Es un tiempo de exportaciones agresivas desde los países núcleo y el crecimiento en las periferias lejanas está atado a la producción de insumos para los requerimientos del paradigma. Sin embargo, en la madurez, en la medida que las tecnologías van perdiendo dinamismo y los mercados comienzan a estancarse, la oleada de crecimiento se desplaza hacia la periferia cercana y posteriormente incluso a la periferia lejana, la cual hasta entonces había tenido pocas oportunidades de industrializarse (Pérez, 2004: 99).

Estas oleadas se solapan, mientras algunos países pueden estar experimentando milagros tardíos de sinergia con un paradigma, otros están avanzando en la turbulencia y las tensiones provocadas por la siguiente revolución tecnológica (Pérez, 2004:102).

Para Carlota Pérez la globalización es un contexto distinto en el que la información, la experiencia y el conocimiento se han vuelto bienes de capital, en el que la tecnología es el combustible del motor capitalista (Pérez, 2004: 207, 208).

### **C) Globalización comercial**

El comercio internacional ha evolucionado, siendo los países dominantes quienes han determinado los períodos de mayor o menor apertura comercial. Estados Unidos, como potencia dominante, ha promovido la globalización comercial conforme a sus propios intereses (Stiglitz, 2003), como resultado, la segunda mitad del siglo XX fue un período de marcado desarrollo abierto, en el que el crecimiento del comercio sobrepasó el crecimiento de la producción, aunque el crecimiento financiero fue aún mucho mayor. Por supuesto que ante la recesión económica que aqueja el inicio del siglo XXI hay mucho por analizar respecto al comercio internacional y que extralimita los objetivos del presente trabajo.

De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (Sutcliffe, 1998: cap. 6) las tendencias y estadísticas de 1995 señalaban que las tres cuartas partes de las exportaciones procedían de países desarrollados y sólo una cuarta parte de los países en desarrollo. Tres cuartas partes de lo que se exportaba eran bienes manufacturados, una cuarta parte productos primarios. Los países en desarrollo exportaban y exportan hoy en día más manufacturas que materias primas. Sin embargo, las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo salen de un escaso número de éstos, mientras la gran mayoría continúa especializándose en materia prima.

Hay países que han sufrido una caída muy acusada en su participación en las exportaciones mundiales, la mayoría de ellos pertenece a África y a Latinoamérica. Estos países no sólo tienen el problema de exportar materia prima sino que sus productos se caracterizan por una demanda con tendencia a disminuir. Además, por sus propios problemas alimentarios les es difícil exportar comestibles, por tanto, concentran sus exportaciones en unos cuantos productos (Sutcliffe, 1998).

En la actualidad, las empresas transnacionales juegan un papel sumamente importante en dicho intercambio porque cuentan con una proyección mundial y tienen un papel preponderante en cada uno de los países en donde se establecen o con los que se relacionan. Así, mientras en un país producen, en otro diferente venden y en otro más obtienen la materia prima, cumpliendo con las obligaciones fiscales que derivan de sus utilidades en aquel país cuyo sistema facilite sus intereses (Centro Nuevo Modelo de Desarrollo, 1997). De ahí que López Villafañe (1997: 17) les denomine el *segundo propulsor de la globalización en el mundo* y cita como ejemplo a Japón donde las principales nueve empresas comercializadoras manejan casi el 60% de todo el comercio exterior en dicho país.

Por otra parte, Jaime Requeijo (1998:4,5) hace notar que existen cuatro características importantes en el intercambio internacional. La primera es que los países industrializados son los grandes exportadores; la segunda es que el grueso del comercio mundial tiene lugar en el propio seno de dichos países, estamos hablando de la mitad de los intercambios totales; tercera, la importancia del comercio intraindustrial que se lleva a cabo expansivamente dentro de la UE; y como cuarta, el peso creciente del comercio de servicios o, dicho de otra forma, del comercio invisible (transporte, comunicaciones en la actividad financiera y producción intelectual entre otros).

Este autor enlista cinco razones principales que explican la gran expansión comercial: primera, los beneficios derivados del comercio sobre la producción, el consumo y la competencia; segunda, la existencia de un compromiso global para reducir la protección de los mercados nacionales; tercera, las necesidades de las empresas multinacionales; cuarta, el perfeccionamiento de los medios de transporte; y quinta, el desarrollo de las comunicaciones. (Requeijo, 1998:7)

Un aspecto que es imposible pasar por alto es que en cada una de las economías industrializadas el 80% del PIB sigue siendo dominado por el mercado interno e, igualmente, el 80% de la inversión y el ahorro son internos (Suárez en Bancomext, 1999: 181). Asimismo, es difícil argumentar que existe

un mercado único dentro de la UE, pues existen muchas asimetrías de información e imperfecciones del propio mercado. Con respecto a la formación de un mercado único, este último es resultado del proceso de integración regional. Dicho proceso, mediante la desviación comercial y las barreras proteccionistas fomentadas por los países que se integran, tiende a frenar el proceso de globalización comercial, sin llegar a detenerlo. A continuación explicaremos en qué consiste la integración económica.

## 2. Regionalización económica

Las transformaciones operadas en la economía internacional y los cambios en los procesos, tanto de producción como de comercialización, han sido factores determinantes de los cambios en los espacios económicos (Scheifler en Berzosa, 1990:194). La modificación en la articulación de los niveles nacional, internacional y regional, se manifiesta en un nivel espacial genérico: lo local (Scheifler en Berzosa, 1990:197). De tal forma que si se analiza la economía de una localidad, particularmente el sector empresarial, deslindándole del contexto internacional y regional probablemente se llegaría a conclusiones limitadas.

Las empresas se encuentran en economías regionales. Las economías regionales de acuerdo con Scheifler pueden concebirse como

“[...] la base territorial sobre la que hay que recomponer la nueva competencia que implica la apertura comercial y financiera [...]” (Scheifler en Berzosa, 1990: 198).

El reconocer el espacio como sujeto de desarrollo económico, interiorizando el espacio en el análisis de las relaciones económicas y las vinculaciones que las empresas establecen, permitirá tener una visión más objetiva de las oportunidades y amenazas que los empresarios pueden afrontar ante dos procesos que coexisten: el de regionalización y el de globalización.

Bajo este concepto, Schiefler (en Berzosa, 1990) aborda el papel de las empresas pequeña y mediana como energías endógenas del desarrollo y como elementos importantes de la creación de empleos. Para lograr que las empresas cumplan con este papel, existen otros factores que deben intervenir tales como: la inversión en educación, la provisión eficaz de servicios públicos y comunicaciones, el apoyo gubernamental para la creación de áreas empresariales, la provisión del suelo y la promoción de un mercado con libre competencia (Scheifler en Berzosa, 1990:203).



La influencia internacional en el contexto regional señalada por la investigadora se refleja de tres maneras: primera, la influencia indirecta sobre la política industrial y económica del estado; segunda, la estrategia de las empresas, tanto nacionales como extranjeras, que intervienen en diferentes niveles; y tercera, las condiciones del mercado internacional que modifican constantemente las condiciones en las que las empresas ejercen sus actividades (Scheifler en Berzosa, 1990: 212).

Las **regiones** son unidades espaciales cuya existencia y sus límites están determinados por la presencia simultánea y acumulativa de factores físicos, sociales, demográficos y políticos, entre otros, que les otorgan cierta individualidad. Una **región económica** implica todos los aspectos antes mencionados y que están asociados funcionalmente con la ocupación del hombre en la tierra (Guerra-Borges, 2002:157).

En cuanto al término **regionalización**, la bibliografía contemporánea lo viene usando con acepciones propias y distintas, que pueden ajustarse o no al concepto geográfico. En sentido económico la regionalización, en particular sobre integración, hace referencia a procesos de vinculación de países, sea que éstos formen parte de una región propiamente dicha o pertenezcan a regiones diferentes y ellos mismos contengan diversas regiones (Guerra-Borges, 2002:159).

De acuerdo con Fishlow y Haggard (1992: 12), los procesos de integración regional pueden ser de dos tipos. El primero es un proceso económico en el cual el comercio y la inversión dentro de una región dada crece más rápido que el comercio y la inversión con el resto del mundo. En este sentido la regionalización es el resultado de factores económicos como la proximidad, las inversiones, el comercio y la similitud de los niveles de ingreso, o bien factores de otra índole como la herencia cultural o la convergencia de las políticas.

El segundo tipo comprende los procesos de integración originados por decisiones políticas para vincular las economías de un determinado conjunto de países, sin que necesariamente exista proximidad geográfica, por lo general

mediante la liberalización comercial dentro del grupo. Se da el caso que una integración del primer tipo se formalice como un proceso de integración del segundo tipo, o al revés, se inicie el proceso de integración con base en las decisiones políticas y después se de paso a la combinación del mercado con factores no económicos.

Tinbergen (1954) propone dos tipos de integración: la negativa y la positiva. La integración negativa consiste en eliminar los obstáculos que separan las economías y son, generalmente, las más fáciles de definir y adoptar, como ejemplo se puede citar la eliminación de aranceles. La integración positiva entraña mecanismos de cooperación que se van ampliando conforme la integración avanza, por lo que resulta más complicada de poner en práctica.

Tugores (1995:43), por su parte, distingue cuatro razones fundamentales para la integración económica. Las dos primeras son económicas y se refieren a la ampliación del mercado y a un aumento de la competencia en el conjunto integrado. Las dos últimas son de carácter político, la unión de intereses económicos termina uniendo los intereses políticos y aumenta el peso político internacional del espacio integrado.

El mismo autor señala algunos inconvenientes de dicha integración. Menciona que al eliminar las fronteras económicas y al aumentar la competencia, aparecen continuamente ganadores y perdedores. Los ganadores serán generalmente, los sectores o empresas más competitivos del espacio integrado; y su superior competitividad se apoyará, unas veces, en los menores costes laborales, y en otras, en la diferenciación productiva basada en niveles tecnológicos más elevados. En el caso de los perdedores, éstos serán aquellos que no logren alcanzar niveles de competencia lo suficientemente altos para permanecer en el mercado integrado (Tugores, 1995:43).

Otro inconveniente que nos señala es que las políticas económicas nacionales tropezarán con más restricciones porque se exigirá una mayor armonización en el seno del bloque. La integración acentuará los desequilibrios regionales y las

disparidades sociales. Y en un momento dado puede despertar reacciones nacionalistas que compliquen el proceso. (Tugores, 1995:47)

El proceso de regionalización tiende a ser más profundo entre países cercanos geográficamente. Esto puede ser ejemplificado por el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Unión Europea. En estos tres ejemplos, aunque en grados diferentes y no en todos los aspectos, los países que intervienen han eliminado en forma progresiva las barreras comerciales, las limitaciones a los movimientos de factores, las políticas microeconómicas industriales y las alteraciones de los tipos de cambio.

El TLCAN es ejemplo de un acuerdo de libre comercio. En esta clase de acuerdos, los países mantienen su autonomía en su relación comercial con terceros. Esta es la forma más elemental de integración en la que los países implicados eliminan parcial o totalmente sus aranceles recíprocos, aunque mantienen sus respectivas políticas comerciales hacia terceros. Los productos entre estos países circulan con mayor libertad, pero cada socio mantiene sus respectivos aranceles con el resto del mundo (Nieto, 2001:69).

En el caso de la unión aduanera, de la cual Mercosur es el ejemplo, los países mantienen un arancel común frente a terceros, es decir, forman un mercado común. Por tanto, la formación de la unión aduanera representa una etapa más avanzada de la integración económica.

Por otra parte, existe un tipo de integración que abarca aspectos que van más allá del comercial, que incluye la adopción de criterios unificadores en las políticas micro y macroeconómicas, así como la adopción de una moneda única. La Unión Europea configura este tipo de integración conocida como Unión Económica y Monetaria (Tugores, 1995:142).

Nieto (2001:71) señala la importancia de diferenciar a la unión económica de la monetaria. La unión monetaria alude a la configuración de un espacio de estabilidad monetaria, en la que puede circular una moneda única y la

instauración de un Banco Central que establezca una política monetaria para todos los estados miembros. Para lograr la estabilidad monetaria se requiere que cada uno de los Estados involucrados cumpla con ciertos criterios de convergencia macroeconómica de carácter nominal (Nieto, 2001, 72).

Por otra parte, la unión económica complementa a la unión monetaria al instaurarse un conjunto de medidas que garanticen el correcto funcionamiento del espacio de integración. Entre éstas se encuentra la regulación del mercado interior, las medidas estructurales y de cohesión destinadas a reducir las disparidades económicas internas, la aplicación de políticas fiscales y públicas con interés social (Nieto, 2001, 72).

En el caso de México existe un proceso de integración incrustado en el proceso de globalización que afecta a las empresas mexicanas y que va a contribuir a un mayor desarrollo en algunas regiones, marcando aún más la desigualdad entre las diferentes regiones que conforman el país. Este tipo de regionalización incrustada en el proceso de globalización que tiende a segmentar a los países por regiones ha sido estudiada por Bendesky (1994), quien señala como ejemplo de regiones con alto grado de integración a Tijuana-San Diego y Ciudad Juárez-El paso. Esta regionalización modifica la forma de producir, el apoyo financiero otorgado a las empresas y la competitividad de estas últimas.

Por otra parte, el TLCAN ha contribuido al reacomodo de las regiones mexicanas. De acuerdo a un estudio realizado por Ruiz Durán (1999:14,15) las instituciones y las empresas han logrado nuevos acuerdos y han establecido un esquema de producción marcadamente diferenciado. Se ha configurado una nueva geografía económica para México en la que se conjugan los más variados esquemas de producción. Esto ha traído tasas diferenciales de crecimiento en cada entidad federativa. En el siguiente capítulo se presentará un breve análisis de esta nueva geografía económica con respecto a la PYME mexicana.

Definitivamente el proceso de regionalización modifica las fuerzas competitivas de la empresa. Los competidores, proveedores, clientes, participantes potenciales y sustitutos se ven modificados en la medida que la regionalización transforma la forma de producir, de competir y de vincularse con otras empresas. En el caso de las empresas agroexportadoras, tanto el proceso de globalización como el de regionalización les han afectado en diversos niveles (financiero, administrativo y comercial). La forma como se vinculan con otras empresas y la manera como mantienen su participación en el mercado extranjero han tenido que ajustarse a los cambios de la economía internacional.

El comercio internacional no sólo presenta beneficios, también implica problemas en el nivel internacional, principalmente aquellos derivados del proteccionismo y del proceso de integración regional. Guillermo de la Dehesa (2003) explora el actual proceso de globalización coexistiendo con la integración regional y llega a la conclusión de que las crisis en el sistema se deben principalmente a que el sistema financiero mundial se encuentra en un proceso más avanzado que la globalización comercial. El autor propone que un equilibrio entre la apertura financiera y la comercial lograría disminuir la probabilidad de que surja una crisis.

La integración regional es, en parte, una respuesta a la globalización (Oman, 1994: 16), es su contrapartida, el recurso de conjugar las potencias nacionales para hacer frente al desafío internacional. Un ejemplo de esto último es el caso de Grecia, como Estado independiente tendría poco o ningún poder para defender ante la OMC una política que le permitiera proteger su agricultura. Esta situación se torna diferente al pertenecer a la Unión Europea e implicarse en la Política Agrícola Común.

Las barreras fomentadas por la integración regional y el espíritu proteccionista de las naciones conllevan a que el comercio aún no alcance niveles satisfactorios de globalización comercial. Un claro ejemplo de las barreras que genera la integración regional se encuentra en la Política Agrícola Común

europea, la cual analizaremos centrándonos en su posible impacto en los empresarios agroexportadores mexicanos.

### **3. La Política Agrícola Común. Un ejemplo de protección comercial derivado de la integración regional**

La PAC se ha convertido en motor de la integración europea por dos razones estratégicas: la primera, evitar la dependencia alimentaria del exterior asegurando el abastecimiento de alimentos y; la segunda, frenar la emigración masiva de los campesinos a la ciudad, cuya connotación política permitió la aceptación de la integración europea por parte de la población —la mayoría de origen campesino (Sánchez y Laguna, 2003:184).

Francia ha sido precursor activo de la PAC, cuyo complejo régimen permanece hasta nuestros días. Este interés por controlar la PAC lo llevó a tal extremo que en 1965 abandonó el Consejo de Ministros, volviendo a participar hasta enero de 1966 con el Compromiso de Luxemburgo, con el cual se instauró el voto por unanimidad en temas vitales como la propiedad intelectual y servicios, entre otros. Este sistema de votación aseguró el poder de Francia sobre la PAC y el presupuesto comunitario —sistema de votación complementado por la mayoría calificada, definido por Nieto (2001:229) como incompleto, por su carácter evolutivo a través del tiempo y; asimétrico, al conjugar elementos tanto nacionales como supranacionales (Nieto, 2001:47).

Actualmente, Francia, junto con España, es el máximo receptor de los gastos obligatorios del presupuesto —Francia recibe el 22% del total del gasto agrícola y España el 24% de los fondos estructurales—, porque cuenta con el modelo que inspiró el diseño de la PAC (Nieto, 2001:174).

Está claro que la PAC representa una barrera para los exportadores latinoamericanos en el sector agrícola, los cuales además deben enfrentar otras barreras como las regulaciones fitosanitarias —creadas para evitar la propagación de plagas y enfermedades—, ambientales y de especies en extinción. También es claro identificar los Estados de la UE (Francia y España)

que mayor presión han ejercido para que se tomen medidas proteccionistas, al mismo tiempo que han fomentado la cooperación al desarrollo.

Por otra parte, la PAC ha generado desequilibrios en la relación agricultura medioambiente, debido a los altos rendimientos ocasionados por la mecanización del campo, el empleo excesivo de fertilizantes y el abuso de plaguicidas; por la especialización, generando un declive de los sistemas mixtos de producción agrícola y ganadera; y por el incremento de las explotaciones de mediano y gran tamaño. (Morán, 2000: 349)

La PAC pretende garantizar al productor agrícola un salario equivalente al que obtendría trabajando en la ciudad, al mismo tiempo, sirve de barrera de entrada de productos importados. Cuando el precio de los productos es muy bajo el campesino recibe una compensación que permite nivelar sus ingresos; en caso contrario, si los precios son elevados, aumenta la entrada de productos importados, como consecuencia, aumenta la oferta y disminuye el precio de los productos —el precio del producto importado siempre es más elevado que el nacional, garantizando el consumo del último antes que el primero.

De acuerdo con el artículo 39 del tratado de Roma los objetivos por alcanzar en la PAC originalmente eran: a) incrementar la productividad agrícola, b) garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola, c) estabilizar los mercados, d) garantizar la seguridad de los abastecimientos, y e) asegurar al consumidor los suministros a un precio razonable (Gil, 2002:55).

Con relación a la exportación de los productos agrícolas, la PAC cuenta con una subvención parcial a la exportación, siendo éste un tema de debate en el marco de la Organización Mundial de Comercio. El eje de defensa de la UE ante la OMC se encuentra en la *Agenda 2000* (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:2), aprobada por el Consejo Europeo de Berlín en 1999, cuya reforma de la política agrícola común (PAC) propuso un nuevo e importante paso adelante al dar forma material a un modelo europeo de agricultura (Sánchez y Laguna, 2003: 86).

Este modelo europeo de agricultura persigue el mantenimiento de la diversidad de los sistemas agrarios en Europa, incluidas aquellas regiones que presentan problemas específicos. Los objetivos son: una mayor orientación hacia el mercado y un aumento en la competitividad, la salubridad y calidad en alimentación, la estabilización de las rentas agrarias, la integración de los problemas medioambientales en la política agrícola, la revitalización de las zonas rurales, la simplificación y una mayor descentralización (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 2).

En la *Agenda 2000* se indican las funciones del sector agrario como instrumento de desarrollo rural y sostenible: la preservación del territorio, la salud pública, la calidad de vida, entre otras; además, sitúa a la PAC dentro de la política rural.

Esta reforma ha permitido obtener muchos logros, tales como: aumento en el equilibrio del mercado, las rentas agrarias han evolucionado positivamente y las actuales negociaciones en la OMC se asientan sobre bases más sólidas. Sin embargo, en muchos aspectos, persiste el desequilibrio entre los objetivos fijados por la PAC y la capacidad de ésta para obtener los resultados que espera la sociedad, además, no ha sido suficiente para responder a la presión ejercida por la OMC. (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 2)

Como respuesta a dicha presión, entre otras razones, el 22 de enero de 2003 la Comisión Europea aprobó nuevas propuestas de reforma de la PAC. La propuesta de la Comisión ofrece a los agricultores una perspectiva clara del apoyo financiero que abarca hasta el 2013; además, servirá para desarrollar un sector agrícola más competitivo, orientado hacia el mercado, favoreciendo una mejor defensa de la PAC ante la OMC. (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:2)

Los ajustes permitirán a los agricultores la máxima flexibilidad en sus decisiones de producción, garantizándoles la estabilidad de sus rentas. La



aplicación de la reforma de la Comisión servirá para eliminar aquellos aspectos de la política actual que resultan negativos para el medio ambiente, y aportará nuevos incentivos para la adopción de prácticas agrarias más sostenibles (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:2).

Estos ajustes son necesarios con el fin de garantizar que la UE pueda dotar, a su modelo de agricultura, un marco político sostenible y previsible. Estos cambios, que resultan aún más urgentes ante el nuevo marco presupuestario, permitirán a la UE garantizar una distribución transparente y más equitativa de las ayudas a la renta de los agricultores, y satisfacer mejor las expectativas de los consumidores y los contribuyentes (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 2).

El asesoramiento para una explotación racional de los recursos naturales será obligatorio, dentro de los requisitos de condicionalidad. En principio, se limitará a los agricultores que perciban más de 15.000 € anuales de ayudas directas o cuyo volumen de negocios sea superior a 100.000 € anuales. Los restantes agricultores podrán adherirse al sistema de forma voluntaria (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:10).

Este servicio asesorará a los agricultores, aportándoles información sobre el modo en que se integran las normas y las buenas prácticas en el proceso de producción. Se complementará con auditorías que comprenderán el análisis periódico y estructurado de existencias y la comprobación de los flujos materiales y los procesos empresariales que se consideren relevantes a determinados efectos (medio ambiente, salubridad alimentaria y sanidad animal). Mediante estas dos medidas se espera aumentar la competitividad del sector en el mercado no sólo nacional sino en el internacional (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:10).

Los elementos clave de las propuestas de reforma son resumidos por la Comisión de las Comunidades Europeas del siguiente modo (2003:9,11):

- una ayuda única por cada productor, independientemente de la producción obtenida, lo que implica la simplificación de la PAC;
- vinculación de las ayudas al cumplimiento de las normas en materia de medio ambiente, salubridad de los alimentos, bienestar animal y seguridad e higiene en el trabajo, así como a la condición de mantener las tierras agrarias en buenas condiciones agronómicas, esto garantizará su armonía con el desarrollo sostenible;
- una política de desarrollo rural reforzada, lo que supone más fondos y nuevas medidas para promover la calidad y el bienestar animal, y ayudar a los agricultores a cumplir las normas de la UE en relación con la producción;
- una reducción de las ayudas directas a la producción de mayor tamaño, a fin de generar fondos adicionales para el desarrollo rural y la financiación de nuevas medidas de reforma;
- revisión de la política de mercado de la PAC.

Un objetivo de la reforma es favorecer una agricultura sostenible y orientada hacia el mercado, desplazando las ayudas por la cantidad producida a las ayudas por cada productor, basadas en referencias históricas y supeditadas al cumplimiento de una serie de requisitos sobre el medio ambiente, el bienestar animal y la salubridad alimentaria. De este modo, las ayudas a la renta ganarán en eficacia, evitando el abandono de tierras. Al introducir una mayor flexibilidad en la explotación, se mejorarán las rentas de muchos agricultores de zonas marginales (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:11).

Para todos aquellos receptores de la ayuda será obligatoria la aplicación de las normas legales europeas en materia de medio ambiente, salubridad alimentaria, sanidad y bienestar animal y seguridad en el trabajo. Para impedir el abandono de las tierras y los consiguientes problemas medioambientales, los beneficiarios de las ayudas directas estarán también obligados a conservar sus tierras agrarias en buenas condiciones agronómicas. La sanción consistirá en una reducción total o parcial de la ayuda, según la gravedad del caso (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:3).

Por lo que respecta a la OMC, la nueva ayuda única será compatible con la *green box*. Esto último permitirá a la UE aprovechar al máximo sus bases de negociación para alcanzar sus objetivos en dicha organización, por ejemplo, en aspectos no comerciales. Las propuestas para enfocar la ayuda al productor y no a la producción bajo términos de desarrollo rural podrían ser cruciales de cara a la mejor defensa posible del modelo europeo de agricultura (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 4).

Al objeto de obtener el máximo beneficio, particularmente en el terreno administrativo, las ayudas únicas se extenderán al mayor número posible de sectores: todos los productos incluidos en el régimen de cereales, oleaginosas y proteaginosas (COP), así como las leguminosas de grano, las semillas, las patatas de fécula, la carne de vacuno y de oveja; las ayudas revisadas del arroz, el trigo duro y los forrajes desecados; y el sector lácteo, una vez proceda efectuar pagos al mismo. En el curso de 2003 se presentaron propuestas para otros sectores cuya reforma está prevista —azúcar, aceite de oliva, tabaco, algodón y, posiblemente, frutas y hortalizas y vino—. (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 4)

El segundo objetivo consiste en lograr un mayor equilibrio de las ayudas y potenciar el desarrollo rural transfiriendo los fondos de la PAC del primero al segundo pilar. El primer pilar comunitario incluye a la Comunidad Europea, es decir, el mercado interior y la unión monetaria, así como las diversas políticas y acciones comunes. En el primer pilar las decisiones tienden a adoptarse por mayoría, aunque existen múltiples excepciones en las que aún rige la norma de la unanimidad. El segundo pilar fue incorporado en los años noventa del siglo pasado, incluye a la política exterior y de seguridad común. En el segundo pilar las decisiones se toman por unanimidad, basándose en mecanismos de cooperación intergubernamentales cuyo objetivo es dotar a la Unión Europea de una política exterior (Nieto, 2001:39).

El transferir a la PAC de un pilar a otro se logra mediante un sistema de modulación aplicable en toda la UE, y haciendo extensivos los actuales instrumentos del desarrollo rural al fomento de la calidad alimentaria y el

bienestar animal, y el cumplimiento de normas más estrictas. Las nuevas medidas de reforma exigirán previsiblemente gastos adicionales, pues será preciso estabilizar apropiadamente las rentas agrarias (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 4).

Los ajustes propuestos para la PAC permiten la máxima flexibilidad en las decisiones de producción y simplifican notablemente la forma de ayuda a los agricultores, garantizando la estabilidad de la renta agraria. Estos ajustes pretenden eliminar buena parte de los incentivos negativos para el medio ambiente que comporta el actual sistema de ayudas, hacen más eficaz la aplicación de la legislación y promueven prácticas agrícolas más sostenibles. (Pascual y Pascual, 2002:26)

Estos ajustes parecieran ser complemento del objetivo internacional de la UE de conseguir que los países en desarrollo se beneficien plenamente de la expansión del comercio mundial, preservando la seguridad alimentaria. Con la reorientación de la ayuda hacia prácticas agrarias más extensivas y ayudas nacionales menos perturbadoras para el comercio internacional, las propuestas parecen reducir la disponibilidad para la exportación, lo que a simple vista parece contribuir al fortalecimiento de los precios mundiales, redundando en beneficio en los países agroexportadores (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 5).

Esto último debe tomarse con cautela, porque en el caso europeo la reforma no implica la eliminación de los subsidios, más bien, se habla de una adaptación de la PAC en la que se simplifica la ayuda a los agricultores, se busca una mayor competitividad y orientación exportadora; que además permite justificar la existencia de la PAC con base en el desarrollo rural y el desarrollo sostenible. De hecho, los subsidios no se eliminan, se van a reorientar; en otras palabras, la ayuda directa va a disminuir gradualmente y el ahorro generado por la disminución se canalizará tanto a lograr una mejor y mayor participación de los productos como al desarrollo de las zonas rurales.

Incrementar la competitividad de la agricultura de la UE, es el tercer objetivo e implica una verdadera red de seguridad que permita a los productores de la UE responder a las señales del mercado sin quedar desprotegidos ante fluctuaciones extremas de los precios.

Para lograr esto, en el caso de los cereales, se aplicó una reducción final del 5% (frente al 20% propuesto en la *Agenda 2000*) para disminuir el precio de intervención de los cereales hasta los 95,35 € / tonelada con la finalidad de hacer de la intervención una auténtica red de seguridad, con lo que se evita se sigan acumulando existencias. El centeno se excluirá del sistema de intervención, debido al recorte del precio de intervención de los cereales, las ayudas por superficie en el sector de los cereales y otros cultivos herbáceos relevantes aumentarán de 63 € / tonelada a 66 € / tonelada y se incluirá en la ayuda única (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 7).

El suplemento por trigo duro otorgado en las zonas de producción tradicionales se reducirá de 344,5 € / hectárea a 250 € / hectárea, incluyéndose en la ayuda única. La ayuda específica a otras regiones en las que el cultivo de trigo duro está subvencionado, actualmente de 139,5 € / hectárea, irá disminuyendo progresivamente. Los recortes se efectuarán en el curso de tres años, a partir de 2004 (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 7).

Se introducirá una nueva prima para la mejora de la calidad del trigo destinado a la producción de sémola y pasta. La prima se abonará en las zonas de producción tradicionales a los agricultores que empleen una cierta cantidad de semillas certificadas de variedades seleccionadas. Las variedades se seleccionarán de modo que reúnan las condiciones de calidad necesarias para la elaboración de sémola y pasta. La prima asciende a 40 € /hectárea y está sujeta a los límites marcados por las superficies máximas garantizadas actualmente vigentes en las zonas de producción tradicionales (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003: 7).

El mercado europeo del arroz presenta graves desequilibrios. El volumen de arroz almacenado en las existencias públicas de intervención es muy

cuantioso, pues equivale a una cuarta parte de la producción comunitaria, y existen grandes posibilidades de que aumente a largo plazo. El desequilibrio viene provocado por el incremento tanto de la producción interior y las importaciones como de las restricciones aplicables a las exportaciones con restituciones, de conformidad con el acuerdo sobre la agricultura. En los próximos años, este desequilibrio se exacerbará y alcanzará probablemente niveles insostenibles como consecuencia del aumento de las importaciones procedentes de terceros países.

A fin de restablecer los equilibrios de mercado en el caso del arroz, la Comisión Europea propone reducir el precio de intervención en un 50%, de una sola vez, hasta un precio de apoyo efectivo de 150 € / tonelada, en coherencia con los precios mundiales. Al objeto de estabilizar los ingresos de los agricultores, la actual ayuda directa se incrementará, pasando de 52 € / tonelada a 177 € / tonelada, equivalente a la compensación total por cereales de las reformas de 1992 y de la *Agenda 2000*.

De ese importe, 102 € / tonelada se incluirán en la ayuda única por explotación y se abonarán en función de los derechos históricos, con el límite impuesto por la superficie máxima garantizada. Los restantes 75 € / tonelada, multiplicados por el rendimiento de 1995, según reforma, constituirán una ayuda específica por cultivo. La superficie máxima garantizada será la media de 1999-2001 o la actual superficie máxima garantizada, según cuál sea menor. Se implantará un régimen de almacenamiento privado, que se activará siempre que el precio de mercado sea inferior al precio de apoyo efectivo. Además, se adoptarán medidas especiales cuando los precios de mercado desciendan por debajo de los 120 € / tonelada (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:8).

Para ofrecer a los agricultores del sector lácteo una perspectiva estable, la Comisión propone prolongar un sistema de cuotas lácteas reformado hasta la campaña de 2014-2015. Además, es necesario reducir el precio de apoyo a la leche, incrementando la cuota láctea, al mismo tiempo, en un 1% en los años 2007 y 2008, basándose en las cantidades de referencia tras la plena

aplicación de la *Agenda 2000* (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:8).

Asimismo, la reducción uniforme prevista de un 5% anual se sustituirá por recortes asimétricos de los precios de intervención: -3,5% anual para la leche en polvo descremada y el -7% anual para la mantequilla en el transcurso del período de cinco años. En conjunto, esta reducción de un 35% en los precios de la mantequilla y un 17,5% en los de la leche en polvo descremada equivale a una reducción global de un 28% de los precios indicativos de la leche en la UE en un período de 5 años (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:8).

Las compras de mantequilla en intervención se suspenderán a partir del límite de 30.000 toneladas anuales. A partir de este límite se propone que las compras se efectúen mediante licitación. En 2007 y 2008 se efectuarán compensaciones adicionales en forma de ayudas directas, utilizando igual método de cálculo que en la *Agenda 2000*. Todas las ayudas al sector lácteo se incluirán en la ayuda única por explotación (Comisión de las Comunidades Europeas, 2003:9).

Es importante señalar que en la *Conferencia Ministerial de Doha* los países miembros —incluye a los 15 estados de la UE— se comprometieron a reducir progresivamente todas las formas de subsidios a la exportación, así como los apoyos domésticos que distorsionan el comercio en el sector agrícola (de Gortari, 2002: 4). Compromiso que se complementa con una de las metas de desarrollo del milenio, la cual consiste en el desarrollo rural y agrícola en los países en desarrollo.

Sin embargo, la reforma de la PAC aún considera los subsidios y establece nuevas medidas enfocadas a un mayor control del mercado, esta vez, enfocándose aún más hacia la demanda. Estas nuevas medidas parecen obstaculizar el cumplimiento del compromiso Doha porque pretenden incrementar la sensibilización de los consumidores acerca de la existencia y

características de los productos elaborados de conformidad con regímenes de calidad alimentaria nacionales o comunitarios.

Además de que concederán ayudas a las agrupaciones de productores para acciones de información y promoción de los productos elaborados de conformidad con regímenes apoyados por los Estados miembros en el marco de sus planes de desarrollo rural. Estas nuevas medidas son una forma de distorsionar el mercado y dejar en mayor desventaja a los productos agrícolas que importa la UE de otros países, como es el caso de México.

Entre estos nuevos mecanismos se encuentran: la educación del consumidor (consumidor ecológico) y las ecoetiquetas, que permitirán conocer al comprador el nivel de cumplimiento de las normas ambientales por parte del fabricante (Comisión Europea, 2000).

Los Estados de la UE ya se están valiendo de las ecoetiquetas y la sensibilidad del consumidor ecológico o verde. Ambas estrategias son fuente de oportunidades para aquellas empresas pro ambientales y que cuentan con programas de apoyo por parte de su gobierno. Sin embargo, estas mismas estrategias se convierten en una amenaza para aquellas empresas mexicanas que carecen de un modelo de desarrollo sostenible y que además compiten en el nivel internacional.

La sensibilización del mercado, las ecoetiquetas y el desarrollo sostenible en sí mismos parecen instrumentos eficaces en beneficio de la sociedad en general; sin embargo, pueden bajo ciertas circunstancias convertirse en barreras para las empresas de países en desarrollo; y aunque parezca contradictorio, pueden llegar a ser obstáculos al desarrollo de dichos países.

En otras palabras, la PAC no sólo tendrá un control sobre el lado de la oferta (ahora simplificado) sino también contará con nuevos mecanismos para controlar la demanda en el mercado, buscando influir en forma poco competitiva en las preferencias de los consumidores.



Con referencia al comercio con terceros países, tanto las importaciones como las exportaciones estarán sujetas a la presentación de un certificado de importación o de exportación. El certificado será expedido por los Estados miembros a toda persona interesada que lo solicite, cualquiera que sea su lugar de establecimiento en la Comunidad, siendo válidos en toda la UE.

La expedición de los certificados estará supeditada a la prestación de una garantía que avale el compromiso de importar o exportar durante el periodo de validez de los mismos. Salvo en caso de fuerza mayor, la garantía se ejecutará total o parcialmente en caso de que la importación o la exportación no se realicen o sólo se realicen parcialmente. De esta política europea se pueden señalar como posibles obstáculos para los empresarios agroexportadores de México los siguientes tres:

1. Los empresarios agroexportadores de México difícilmente tienen apoyo por parte del gobierno para respaldar económicamente las actividades de sus empresas. Lo que les coloca en desventaja frente al empresario agroexportador europeo, quien recibe subvenciones que le permiten bajar costes y ofrecer un precio más competitivo en el mercado.
2. Adicional a las regulaciones ambientales, de especies en extinción y de las medidas fitosanitarias para evitar la propagación de plagas y enfermedades deberán enfrentar como nuevos requisitos el “bienestar de los animales” y la “seguridad e higiene en el trabajo”. Si bien es cierto que estas mismas medidas serán aplicadas a los productores europeos primero que a los extranjeros. Estos últimos no contarán con un programa específico que les capacite y auxilie en el cumplimiento de dichas regulaciones, mientras que en el caso del empresario europeo, el gobierno les obligará a recibir la asesoría y capacitación pertinentes.
3. Los productos mexicanos que entren a Europa tendrán que competir desventajosamente en un mercado previamente condicionado a comprar productos europeos que sí cumplan ciertas normas de calidad y que serán señalados como productos cuya fabricación cumple con las “buenas prácticas”.

No es difícil concluir que medidas proteccionistas como éstas continuarán fomentando el intercambio comercial desigual entre los países en desarrollo, como México, y los desarrollados, creando nuevos retos para los empresarios.

### **Resumen del capítulo**

Algunos empresarios se han concentrado sólo en el mercado local, sin embargo, la entrada de competidores extranjeros en su mercado les exige que tengan una perspectiva más amplia sobre su mercado. Las empresas se encuentran inmersas en dos procesos: la globalización y la integración regional. La globalización, como proceso que tiende a la liberalización de las finanzas y el comercio, orilla a las empresas a competir en el nivel internacional; aún cuando estas empresas no se propongan incursionar en el mercado extranjero.

El desequilibrio existente entre la apertura comercial y financiera alimenta las crisis financieras, convirtiendo en un reto para las empresas el hacer frente a los problemas derivados de dichas crisis (escasez de crédito, hiperinflación, contracción del mercado interno, entre otras). Además, el actual sistema capitalista ha provocado la creación de empresas de supervivencia ante el aumento de la desigualdad económica y la pobreza.

Esto ocurre mientras que la integración regional como proceso ha contribuido a la reestructuración de los espacios económicos, ha provocado la creación de barreras comerciales y ha conducido a las empresas a modificar sus estrategias de actuación local con la finalidad de crear vínculos con nuevos competidores, clientes y proveedores derivados de la integración económica.

En el caso de México existe un proceso de integración incrustado en el proceso de globalización que afecta a las empresas mexicanas y que va a contribuir a un mayor desarrollo en algunas regiones, marcando aún más la desigualdad entre las diferentes regiones que conforman el país.

La globalización económica y la integración regional presentan retos para las empresas, particularmente, para las de menor dimensión. Ejemplo de esto ha

sido la PAC, que de ser un instrumento de integración regional ha pasado a convertirse en un propulsor de las exportaciones agroindustriales europeas y una barrera comercial para los exportadores de terceros países que desean incursionar en el mercado comunitario.

Mientras las grandes empresas se subvencionan optimizando la creación de infraestructuras, minimizando los impuestos, externalizando los costes del desempleo, recibiendo subvenciones y eludiendo al fisco del estado nacional; las empresas micro, pequeña y mediana, que generan gran parte de los puestos de trabajo se ven atosigadas y asfixiadas por las infinitas trabas y gravámenes de la burocracia fiscal. Pero junto con estos retos las empresas de menor dimensión pueden detectar algunas oportunidades y obtener ventajas de ambos procesos. Prueba de ello es que aún en países en desarrollo como es el caso de México existen zonas geoeconómicas en las que el sector empresarial ha salido beneficiado de ambos procesos.

En la medida que el empresario comprenda dichos retos establecerá mejores estrategias para vencerlos o para aprender a sobrevivir con ellos. Si el empresario no está consciente de esto último difícilmente podrá aprovechar los programas, ya de por sí limitados, que han sido creados para insertarle en el proceso de globalización.

Estos dos procesos que coexisten han conducido a que el sector empresarial mexicano se reestructure a las nuevas exigencias económicas. La reconversión industrial de algunas zonas del país, la integración transfronteriza y la expansión del sector servicios son una respuesta a dichos cambios como se verá en el siguiente capítulo bajo el subtítulo “Las empresas mexicanas en el contexto nacional”.

### ***III) Las micro, pequeña y mediana empresas mexicanas del sector agroindustrial***

El objetivo de este capítulo es definir a qué hacemos referencia con la expresión “PYME mexicana del sector agroindustrial”. Para lograr dicho objetivo analizaremos las implicaciones económicas de intentar definir cualitativamente bajo términos cuantitativos a las empresas. También analizaremos dos bases de datos internacionales en las que se presentan las diferentes formas para clasificar a las empresas por su tamaño. Una vez que hayamos hecho un breve análisis de cómo se manejan los términos micro, pequeño y mediano en relación con las empresas desde los enfoques teórico y empírico, pasaremos a describir el impacto que tuvo la apertura comercial en la PYME mexicana y la situación del sector agrícola mexicano.

En términos históricos la empresa es el primer eslabón en la larga cadena del progreso social y económico capitalista (Neck,1997:7). Sin embargo, fue sólo hasta 1937 cuando se intenta definir teóricamente a la empresa y se busca diferenciarla de las demás organizaciones; y hasta 1960 se reconoce que el comportamiento individual está entre los factores que ejercen influencia en la dirección y desarrollo de la pequeña empresa, estableciéndose con mayor claridad teórica la diferencia entre empresa y empresario (Neck, 1997:7).

Una empresa dentro del sistema capitalista es una unidad económica cuyo objetivo principal es la obtención de ganancias a través de ofrecer un bien o servicio en el mercado. Se encuentra formada por recursos técnicos, humanos, materiales y financieros y su campo de actividad está limitado tanto por los recursos con los que cuenta como por su posición en el mercado.

El abordar las definiciones de “micro” y “pequeña” empresa es importante porque para muchos, inclusive, el término microempresa pudiera relacionarse con otros términos como “subdesarrollo”, “pobreza” y “sector informal”. Algunos autores explican la creación y existencia de las microempresas como resultado

de la incapacidad de un país para ofrecer empleo formal y como un elemento de subsistencia. (Ruiz, 2004: 73)

Como consecuencia de esa relación que parece basarse en un razonamiento equivocado de causa-efecto universal, existe la tendencia en algunos casos de etiquetar a las empresas con menor tamaño con el término de “micro”. Etiqueta que puede derivar en la idea de que hay “algo” similar a la empresa, pero que no es realmente una empresa, los que la administran se acercan a lo que podría ser un empresario, sin llegar a serlo porque son “microempresarios”. Este tipo de razonamientos pudiera conducir a que en muchos países se preste poca importancia a las empresas de menor tamaño, que el sistema bancario evite correr el riesgo financiero y que, por tanto, niegue el apoyo financiero a proyectos de inversión de menor magnitud.

Tanto las definiciones como los datos estadísticos presentados en este apartado se derivan de proyectos de investigación en los que el objeto de estudio son las empresas micro, pequeña y mediana de diferentes regiones o países. La razón por la que se han considerado estos trabajos es porque presentan las conclusiones de estudiosos con una perspectiva más global de lo que es la empresa en el sistema capitalista.

Algunos autores (Rivero, *et al.*, 2001:41; Carpintero, 1998:58; Max-Neef, 1998:100; Anzola, 2002:6; Neck, 1997:10) han elaborado definiciones cualitativas de microempresa y pequeña empresa. Por medio de estas definiciones pretenden señalar características cualitativas que diferencian a las empresas “muy pequeñas” del resto de empresas. A continuación analizaremos dichas definiciones, señalando el problema que esto presenta y sus implicaciones.

## 1. Definición y criterios de clasificación

Las definiciones cualitativas que se asignan a los términos “microempresa” y “pequeña empresa” son generadoras de confusión y conducen a conclusiones erróneas. Se espera que una definición cualitativa de microempresa permita identificar aquellas características que hacen a ésta diferente de las demás empresas y no genere dudas en cuanto a si la empresa es considerada micro o pequeña; sin embargo, esto no ocurre con las definiciones que a continuación se plantean.

Los autores pretenden dar una definición cualitativa de qué es microempresa, es decir, cuáles son sus cualidades que la hacen única; sin embargo, las cualidades presentadas en estas definiciones no señalan diferencias que permitan separar a las empresas muy pequeñas de las demás porque estas cualidades son aplicables en todos los tamaños de empresas (grande, mediana, pequeña y micro).

Una definición, es la propuesta por F. Rivero, Ma. Ávila y L. G. Quintana. Ellos definen a la microempresa como

“[...] pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos [...]”. (Rivero, Ávila y Quintana, 2001:41)

En esta definición la expresión “pequeña” genera ambigüedades y confirma el hecho de que micro en ocasiones se usa como sinónimo de pequeño. El uso del término pequeño en ésta y otras definiciones que veremos más adelante nos conduce a una nueva pregunta ¿pequeña unidad en relación con qué o en comparación con qué? Una empresa de 500 empleados es pequeña en comparación con una transnacional. Esta empresa de 500 empleados entonces es pequeña... y si pequeño es sinónimo de micro... llegamos a una conclusión

equivocada en la que señalamos que la empresa de 500 empleados es una microempresa. Por supuesto que por las dimensiones que una empresa de 500 empleados tiene es casi imposible que alguien la agrupe dentro de las microempresas. No es lo suficientemente pequeña para ser considerada micro, sin embargo, este ejemplo un poco exagerado nos permite resaltar la confusión que sí se presenta cuando se trata de la empresa micro con respecto a la pequeña empresa.

Por otra parte, el comenzar una definición de microempresa con las palabras “pequeña unidad [...]” muestra cómo en ocasiones se usan con facilidad dos términos distintos para referirse al mismo objeto sin considerar las implicaciones derivadas de esto.

Dejando a un lado el conflicto generado por el empleo del término “pequeña unidad”, esta definición continúa siendo ambigua en sus demás expresiones. Analicemos cada una en el orden en que aparecen. La expresión “socioeconómica” aplica a las demás empresas sin importar su tamaño, las cuales también se dedican a la producción, al comercio o a la prestación de servicios. Los autores señalan con respecto a la microempresa que su “[...] creación no requiere de mucho capital [...]”, esto último nos conduce a reflexionar sobre lo siguiente: ¿la creación de una pequeña o mediana empresa sí requiere de mucho capital? Esto depende del giro de la empresa (qué producto o servicio ofrece y en qué mercado), no necesariamente de su tamaño. Existen empresas “muy pequeñas” que dentro de la clasificación por tamaño de algunos países son consideradas como microempresas a pesar de que para crearse se requiere de “mucho capital”, como es el caso de las joyerías.

Además, ¿qué significa “mucho” capital? Este término provoca cierta subjetividad. Quien ha acumulado una gran suma de dinero no califica de la misma manera el monto de inversión requerido para crear una empresa que alguien cuyas oportunidades económicas han sido limitadas.

La última expresión, “[...] debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos [...]”, establece una relación causa efecto no sustentada. Transmite la idea equivocada de que el tamaño de la empresa es decisivo para que ésta sea productiva y exista un uso eficiente de los recursos: si es una empresa micro entonces es una empresa eficiente, si es una empresa eficiente entonces es una microempresa.

El mal o buen uso de los recursos y los problemas de productividad no dependen directamente del tamaño de la empresa, se deben a factores administrativos y económicos mucho más complejos que pueden o no presentarse en cualquier tamaño de empresa (micro, pequeña, mediana o gran empresa).

Carpintero da una definición similar a la citada en párrafos anteriores aunque este último agrega detalles respecto a los recursos con los que cuenta la microempresa, y la define como

“[...] pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello precario [...]”. (Carpintero, 1998:58)

Por supuesto que para calificar una organización con el término de empresa, independientemente de su tamaño, se espera que existan como elementos claramente identificables el capital y el trabajo. También es cierto que el autor está aclarando con el uso del término “precario” que una empresa excesivamente pequeña pudiera contar con un mínimo de recursos que apenas se alcanzan a distinguir. Sin embargo, el uso del término precario, que guarda una relación más estrecha con términos como “frágil”, “percedero” y “efímero” puede llevar a otra interpretación poco afortunada de la definición planteada por Carpintero. El término “precario”, de acuerdo con el *Diccionario de la Lengua Española*, significa “poca estabilidad o duración”, o bien, “que no se poseen los medios o recursos suficientes”. Por tanto, el uso del término



“precario” dentro de la definición cualitativa de la microempresa conduce a dos graves errores.

El primer error, cómo se está considerando el término “precario”; el segundo derivado del primero, el lector pudiera en algún momento establecer una relación causa efecto sin sustento. Una lectura superficial y apresurada de la definición expuesta en este trabajo probablemente llevaría a razonamientos equivocados.

Un razonamiento equivocado es que si la empresa tiene problemas de capital entonces es una microempresa, o mejor dicho, las empresas que son muy pequeñas (micros) tienen problemas de capital. Otro razonamiento, si la mano de obra es precaria (falta personal calificado) es una microempresa, o bien, todas las empresas dentro del grupo micro carecen de personal calificado. Un razonamiento más, si la tecnología es precaria porque el proceso de producción en el que la empresa interviene es intensivo en mano de obra entonces esta empresa es una microempresa. Concluyendo erróneamente que si la empresa se encuentra en un determinado país dentro del grupo de microempresas entonces es sinónimo de problemas financieros, de recursos humanos y tecnológicos.

Por supuesto que las empresas de cualquier tamaño afrontan problemas relacionados con las finanzas, recursos humanos y la aplicación de nuevas tecnologías. Por otro lado, la quiebra, cese de un negocio o la inestabilidad económica que una empresa afronta en un momento determinado involucra otros factores que en la mayoría de los casos son independientes al tamaño de la misma.

El autor agrega elementos que también aplican a las demás empresas independientemente de su tamaño

“Estas actividades están un poco más allá de la pura supervivencia y hay algunos elementos que hacen que se les pueda dar carácter de empresas de

muy pequeño tamaño: cierto espíritu empresarial por parte del dueño, algún trabajador o colaborador a parte del dueño, algún valor añadido en el producto o servicio, existencia de activos fijos aunque sean mínimos, etc. Éstas son las que consideraremos microempresas". (Carpintero, 1998:58)

Los elementos que pudieran aplicar a las demás empresas sin importar su tamaño y que no se relacionan directamente con la dimensión de las mismas son el "espíritu empresarial", "algún valor añadido al producto o servicio" y la "existencia de activos fijos mínimos". El espíritu empresarial es una cuestión debatible que se centra más en el empresario y no en la empresa, mucho menos en el tamaño de la misma.

Con respecto a que exista algún valor añadido, esto más bien depende del giro de la empresa, de lo contrario, estaríamos dejando fuera a las empresas pertenecientes al sector primario. Existen pequeña, mediana y gran empresas, es decir, no necesariamente son micros, cuyo producto tiene poco o ningún valor añadido, como es el caso de aquéllas que ofrecen productos frescos del sector agrícola.

Carpintero señala una característica importante al descartar del grupo de microempresas a las actividades individuales con la única finalidad de sobrevivir. Por supuesto que este tipo de actividades incidentales no pueden ser consideradas como actividades empresariales. Con esta característica Carpintero nos muestra que no toda actividad es empresarial, ni toda organización es una empresa.

Concuerdo con el autor en que si realizamos una actividad económica sin capital y sin trabajo, que puedan distinguirse como elementos independientes, no podemos decir que conformamos una empresa porque éstos son elementos importantes de la misma. Las aportaciones de Carpintero son valiosas en el sentido de que nos permiten diferenciar a la empresa de lo que no es una empresa; pero su definición no permite diferenciar, como parece que él pretende en su obra, a la microempresa de las demás empresas. La razón por

la cual no logra dicho objetivo es porque la microempresa sigue siendo una empresa, sólo que muy pequeña.

Consideremos una definición adicional

“Una de las manifestaciones más gravitantes de los sectores invisibles la constituye un amplio espectro de micro-empresas y otras pequeñas organizaciones económicas que operan en los intersticios o brechas dejadas por el gran capital”. (Max-Neef, 1998:100)

La definición de Max-Neef, quien posteriormente usa el término micro-organización para referirse a la microempresa, señala que ésta opera en las “[...] brechas dejadas por el gran capital”. Con respecto a la expresión “brechas dejadas por el gran capital” todas las empresas que no son transnacionales operan en las brechas dejadas por el capital perteneciente a las transnacionales.

Una transnacional también opera en la brecha dejada por otra transnacional que puede o no ser su competidor en el mercado. Y para generalizar aún más, el capital con el que una empresa trabaja, es el capital con el que las otras empresas “no” están trabajando. El capital con el que cuenta una empresa no es el capital con el que cuenta una segunda o tercera empresa.

Por otra parte, el autor añade las siguientes características relacionando las características de la microempresa con las crisis económicas y el subdesarrollo

“La racionalidad de estas micro-organizaciones puede estar determinada por la necesidad de supervivencia en el marco de crisis agudas, por la falta de oportunidades brindadas en la moderna economía de mercado, o por una alternativa consciente asumida frente a la disciplina y jerarquía dominantes, tanto en el empleo del sector formal como en la tradición histórica general. En todos estos casos, la racionalidad que rige a las micro-organizaciones no tiene como fundamento único el principio capitalista de acumulación mediante el lucro.” (Max-Neef, 1998:100)

Con lo que el autor considera a la microempresa como aquella que es creada por la necesidad de supervivencia y la falta de oportunidades.

Las agudas crisis y la falta de oportunidades no son determinantes para el surgimiento de microempresas, prueba de ello se encuentra en la base de datos presentada por la OCDE. Dicha base de datos incluye países desarrollados y con estabilidad económica en los cuales existen muchas empresas que por su menor tamaño pueden agruparse como micros.

Nuevamente, en esta definición encontramos la relación problemas económicos-microempresa, pobreza-microempresa. Existen microempresas que se han creado como oportunidades de negocio y empresas de mayor tamaño que se han creado por falta de oportunidades o como alternativa al desempleo. El tamaño no depende necesariamente de si la empresa se crea por supervivencia o no. El tamaño con el que se crea una empresa depende de factores adicionales como el capital con el que el emprendedor cuenta, el tipo de industria al que pertenece, la demanda del producto o servicio que se va a ofrecer, la estrategia de entrada a un nuevo mercado (selectiva o masiva), entre otros más.

El autor nos aporta dos características valiosas que, al igual que la aportación hecha por Carpintero, no sólo se aplican a la microempresa sino también a las demás empresas sin importar su tamaño: “[...] *la heterogeneidad multidimensional* [...] *y su...* *inestabilidad para perpetuar su existencia* [...]”. (Max-Neef, 1998:101)

En cuanto a la heterogeneidad multidimensional, ésta aplica no sólo a la microempresa sino a las demás empresas sin importar su tamaño, el autor se refiere a la diferencia que existe entre las empresas desde distintas dimensiones. Con esto último podemos entender que no existen dos empresas iguales, no sólo por encontrarse bajo entornos económicos diferentes, sino por contar con diferente personal, clientes, empresario, estrategias, entre otros.

Todas las empresas, por lo tanto, son **heterogéneas multidimensionalmente**, por lo que esta característica no es exclusiva de las microempresas.

Respecto a la **inestabilidad** para perpetuar su existencia puede referirse al cambio constante que involucra el acto de crear, crecer y desarrollar una empresa y, en un momento determinado, llevarla al sector informal como un mecanismo para sobrevivir, o bien, hacerla quebrar o disminuir su tamaño. En todo caso, la inestabilidad es una característica que puede atribuirse a las empresas en general. Las empresas, consideradas como sistemas abiertos, entre más flexibles sean más rápido se adaptan al entorno económico en el que se encuentran.

Max-Neef intenta dar una definición con rasgos cualitativos sobre qué es una empresa micro basándose en la problemática de las empresas que son muy pequeñas, pero éstos son problemas que puede o no afrontar cualquier empresa sin depender necesariamente de su tamaño ¿Acaso las pequeña, mediana y gran empresas no son heterogéneas multidimensionalmente, no pueden ser inestables debido a su entorno económico y no pueden pasar por crisis en las cuales parezca que sus dueños apenas sobreviven, carecen de oportunidades y temen al desempleo?

Por lo tanto, la microempresa es simplemente una empresa que por su tamaño se le ha incluido dentro de un grupo denominado “micro”. Esto último ocurre al ser en un momento determinado objeto de estudio o por razones prácticas al aplicar algún programa gubernamental o multilateral.

Muy por el contrario a lo que muchos piensan, la microempresa, como cualquier empresa sin depender de su dimensión, no es necesariamente un fenómeno accidental o marginal resultado de las crisis económicas (De Asís, *et al.*, 2000:19), sino que constituye una parte importante de la estructura económica de la mayoría de los países. Esto último sin importar que el país sea considerado desarrollado, en desarrollo o país menos adelantado.

Las empresas muy pequeñas tienen una participación importante en los países desarrollados, para mostrarlo señalemos los siguientes tres países: Italia, Alemania y Suiza. En el caso de Italia, el 98% de las empresas en el sector manufacturero y el 99% en el de servicios cuentan con menos de 50 empleados (OCDE, 2002: 139).

En cuanto a Alemania el 68% de las empresas, excluyendo el sector manufacturero, son microempresas (menos de 10 empleados). El 91% del empleo nacional es absorbido por empresas cuyo tamaño es menor a 50 empleados (micro y pequeña empresas). En el sector manufacturero alemán las empresas con menos de 50 empleados generan el 22,5 % del empleo y las empresas con menos de 10 empleados el 7,4 % (OCDE, 2002: 122).

El sector empresarial suizo está conformado en su mayoría por micro y pequeña empresas (97,9%). El 88,4% del total de empresas suizas cuentan con 1 a 10 empleados y no surgieron como respuesta al subdesarrollo ni ante una aguda crisis. Las pequeñas empresas absorben el 48,7% del empleo total en Suiza y el 45,6% del empleo en el sector manufacturero (OCDE, 2002: 199).

Como se puede observar en los casos de Alemania, Italia y Suiza las empresas de menor tamaño son importantes para la economía de los países tanto desarrollados como en desarrollo. Existen empresas muy pequeñas en todos los países que pueden ser agrupadas como microempresas. La existencia de microempresas o empresas muy pequeñas no es una característica exclusiva de los países en desarrollo o menos adelantados, tampoco lo es de sectores económicos débiles.

Por otra parte, al observar todas las definiciones de microempresa podemos advertir que muchos autores usan la expresión *pequeña unidad* para referirse a la microempresa. Respecto a esto último, en renglones anteriores cuestionamos si la expresión micro es sinónimo de pequeño y, en tal caso, si al referirnos a las microempresas también estamos señalando a las pequeñas

empresas. Para poder resolver esta cuestión analicemos algunas definiciones que presentan elementos cualitativos sobre la pequeña empresa.

De acuerdo con Anzola (2002:6) “[...] una empresa es pequeña cuando es comparada con empresas grandes (lo que es pequeño depende del punto de vista relativo que se tome)”. Sin embargo esta supuesta definición no permite determinar si existe una diferencia entre la pequeña y las micro y mediana empresas. La definición de este autor hace alusión a la relatividad del término pequeño porque para definir algo como pequeño depende del segundo objeto con el que se le esté comparando. Esta relatividad también aplica a los otros términos: micro, mediano y grande.

El mismo autor complementa su definición haciendo una breve mención de las características establecidas por el Comité de Desarrollo Económico, las cuales en forma resumida son las siguientes: a) administración de la empresa independiente, los gerentes son propietarios de la empresa; b) el capital es proporcionado por una persona, o por un grupo reducido de personas que pueden ser familiares y amigos; c) su forma de operar suele ser local; d) su tamaño es de acuerdo con las características de la industria donde se encuentra y crece con base en la reinversión (Anzola, 2002: 6).

Las características citadas por Anzola parecen aplicables a cualquier tamaño de empresa, inclusive, a la gran empresa. Por citar un ejemplo: una empresa grande puede ser una empresa familiar, el dueño puede ser el gerente, también puede actuar en forma local y crecer con base en la reinversión.

Otro autor que define la pequeña empresa es Philip Neck cuya definición es la siguiente:

“[...] una entidad en la cual tanto la producción como la gestión se concentran en manos de una o dos personas, que son igualmente responsables de tomar decisiones principales [...]”. (Neck, 1997:10)

Y está representada por trabajadores por cuenta propia, empresas familiares, propietarios, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas y cooperativas. En esta definición cualitativa, notamos nuevamente que no nos dice nada respecto a *qué es realmente una pequeña empresa*, qué es lo que conduce a diferenciarla de las micro y mediana empresas y sobre todo a salir del problema planteado al principio del capítulo de justificar el conceptuar a una gran empresa como microempresa.

Esta última definición propuesta por Neck para la pequeña empresa presenta una característica cuantitativa al señalar que estas empresas cuentan con una o dos personas, pero esto último no nos ayuda a determinar por qué es una pequeña empresa y no una microempresa. Las características adicionales en esta definición se atribuyen a cualquier empresa sin importar el tamaño, tampoco nos ayudan a identificar qué es una pequeña empresa y qué hace que sea diferente cualitativamente a las demás empresas.

La solución al problema planteado en este trabajo radica en que, dado que los términos micro, pequeño y grande expresan dimensión, al clasificar y definir a las empresas con base en ellos se usen sólo rasgos cuantitativos, que puedan medirse, que también expresen dimensión como el número de empleados, capacidad de producción, volumen de ventas y/o estructura de capital, evitando usar rasgos cualitativos.

Pero aún cuando la forma más acertada para clasificar a la empresa como micro, pequeña o grande es bajo aspectos cuantitativos, dichas clasificaciones cuentan con marcadas diferencias, e inclusive, sufren variaciones de acuerdo a los objetivos para clasificarlas, el periodo de tiempo y la base de datos que se usan para la recopilación de los datos. Como se muestra en los siguientes ejemplos extraídos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).



El primer ejemplo, la OCDE, presenta en su informe sobre pequeña y mediana empresas del año 2000 la clasificación que dan los países miembros a sus empresas considerando sólo el número de empleados. Esta base de datos es limitada porque no refleja con exactitud la clasificación por tamaños de las empresas de cada país.

La base de datos presentada por la OCDE no señala otros elementos cuantitativos adicionales al número de trabajadores que pudieran considerarse para agrupar a las empresas, tales como: volumen de ventas, flujo de efectivo o estructura de capital. Elementos cuantitativos que probablemente sí están considerando en forma individual los diferentes gobiernos. Tal es el caso de los Estados que pertenecen a la UE que incluyen en la clasificación el volumen de ventas.

Para la UE, la Comisión propone que una empresa sea clasificada conforme a dos elementos cuantitativos: número de empleados y volumen de ventas. De esta forma la UE considera microempresa a la empresa que tiene menos de diez trabajadores, pequeña a la empresa que cuenta con menos de 50 trabajadores y un volumen de ventas menor a 7 millones de euros, y como mediana a la empresa cuyo número de trabajadores es mayor a 49 e inferior a 250 y su volumen de ventas es inferior a 40 millones de euros (García, 1997:31).

Otra diferencia que no se ve reflejada en la base de datos correctamente es que en algunos países varía la clasificación por tamaño de acuerdo con los diferentes sectores económicos. La clasificación puede o no variar considerando los sectores económicos, por ejemplo: Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Holanda y España presentan los sectores servicios e industrial como si fueran uno solo, mientras que otros países presentaron la información a la OCDE sin agrupar a las empresas por sectores, es decir, presentaron los datos sobre sus empresas en un solo grupo excluyendo solo a la gran empresa y a la transnacional, tales como Hungría, Noruega, Suecia y Estados Unidos (OCDE, 2000: 214).

Si se desea conocer cuantas empresas por tamaño participan en el sector primario de estos países a través del informe de la OCDE, esto no sería del todo viable porque no existe uniformidad para agrupar a las empresas por número de empleados, volumen de ventas y sectores económicos en los que participan.

Si observamos el cuadro 1 podemos señalar que dieciocho países coinciden en su clasificación por tamaño, de los cuales sólo Corea y Turquía no son europeos. Sin embargo, hay países como Canadá, Italia y Japón que en comparación con Hungría, México y Estados Unidos presentan diferencias significativas al clasificar a las empresas. Analicemos el caso de Canadá en comparación con Hungría.

**Cuadro 1**  
**Clasificación de las empresas por número de empleados del sector manufacturero en los países miembros de la OCDE**

PAIS	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Australia	Hasta 19	20-49	50-199	200-499
Austria, Bélgica, España, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Corea, Luxemburgo, Noruega, Suecia, Polonia, Turquía, Reino Unido	Hasta 19	20-49	50-249	250-499
Canadá	Hasta 19	20-49	50-99	100-499
Hungría	Hasta 9	10-99	100-499	Más de 500
Italia, Japón	Hasta 19	20-49	50-199	200-499
México	Hasta 30	31-100	101-500	Más de 500
Estados Unidos	Hasta 19	20-99	100-499	Más de 500

Fuente: Elaboración propia (OCDE, 2000: 214).

Canadá considera a la empresa con más de 100 empleados como gran empresa y Hungría considera a la que cuenta con menos de 499 empleados como mediana. Esto significa que una empresa con 101 empleados en Hungría es considerada como mediana. Si esta empresa se traslada a Canadá (suponiendo que se pudiera cambiar de un país a otro) automáticamente dejaría de ser una empresa mediana para ser considerada como grande. Por

tanto, si la empresa húngara se convierte en canadiense pasa de ser considerada mediana empresa a identificarse como grande. ¿Creció nuestra empresa? No, sólo se modificó el criterio para clasificarla cuantitativamente.

Este tipo de cambio en la clasificación de empresas por tamaño puede significar mayores ventajas para la empresa (subvenciones, apoyo técnico, entre otras) o puede implicar lo contrario, pérdida de apoyos gubernamentales. Las empresas húngaras con 19 empleados son consideradas como pequeñas dentro de su país mientras que en la mayoría de los países miembros de la OCDE se les podría agrupar como microempresas.

Un caso similar ocurre con México. En este informe aparece para las empresas mexicanas un rango mayor de clasificación en comparación con los otros países. El gobierno mexicano determina el número de empleados que deben conformar a una microempresa en un rango de hasta 30 empleados, por lo que considera como "micro" a las empresas que en otros países son clasificadas como "pequeña". Lo mismo ocurre con el rango para la mediana empresa (250 a 500 empleados), cuando en la mayoría de los países a las empresas con esta dimensión se les considera gran empresa.

En cuanto a Australia su clasificación sólo difiere del resto de los países al diferenciar cuantitativamente a la mediana empresa de la grande: este país considera a las empresas con 200 a 250 empleados como parte del grupo de gran empresa cuando la mayoría de los países las consideran dentro de la mediana empresa (igual que Italia y Japón).

Una cuarta limitación es que estas clasificaciones sufren cambios, como es el caso de la UE y el de México. Es cierto que las empresas no pueden moverse de un país a otro para cambiar de clasificación; sin embargo, los países sí cambian su criterio para clasificar a las empresas, lo cual implica los efectos considerados en el ejemplo de las empresas húngaras. Señalemos el caso de la UE, que en su intento por homogenizar la información sobre las empresas de los Estados miembros propuso una nueva clasificación, según la cual, las

empresas que tienen entre 11 y 19 empleados consideradas anteriormente como microempresas ahora forman parte de las empresas pequeñas. Esto implica para estas empresas europeas nuevas exigencias y mayores requisitos para acceder a programas de apoyo gubernamental específicos. Si bien es cierto que esta nueva situación les permitirá acceder a programas o créditos para los cuales no tenían acceso, implicará perder algunos apoyos con los que ya contaban.

Como se puede observar, en comparación con el cuadro 1, esta nueva clasificación difiere del criterio que originalmente usaban en forma independiente los Estados miembros de la UE, quienes llamaban microempresa a las que contaban con menos de 19 empleados, muchas de las cuales con esta reclasificación pasan a formar parte del grupo de pequeñas.

Además, esta clasificación toma en cuenta la participación del capital por parte de una gran empresa en otra más pequeña, indicando que la grande no debe tener más del 25% de participación en el capital de la pequeña ya que de lo contrario esta última dejará de considerarse como tal.

En el caso de México, el criterio usado a partir del 30 de Marzo de 1999, fecha en la que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación consiste en clasificar a las empresas con base en el número de empleados, el cual difiere de sector a sector (véase Cuadro 2).

**Cuadro 2**  
**Clasificación de las empresas mexicanas por su tamaño según el número de empleados y el sector económico al que pertenecen**

ESTRATO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
PEQUEÑA	De 31 a 100	De 6 a 20	De 21 a 50
MEDIANA	De 101 a 500	De 21 a 100	De 51 a 100
GRANDE	Más de 500	Más de 100	Más de 100

Secretaría de Economía, 1999: 5,6.

Por lo que respecta a la segunda base de datos, ésta es una recopilación sobre las empresas que se encuentran en diferentes países de Latinoamérica. Fue creada por la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para un estudio en el que se analizó a las empresas pequeña y mediana industriales de 14 países de América Latina. El cuadro 3 resume los criterios para clasificar a las empresas por cada país.

En la primera base de datos que contenía la clasificación de empresas en los países miembros de la OCDE consideramos y ejemplificamos las diferencias entre países al clasificar a las empresas en micro, pequeña, mediana y grande. Estas diferencias también se presentan en el trabajo hecho por la CEPAL sobre los países en desarrollo (cuadro 3).

**Cuadro 3**  
**Diferentes criterios para clasificar a la pequeña y mediana empresa por número de empleados con base en los datos recopilados por la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la CEPAL de 14 países de América Latina**

País	Año	Pequeña empresa	Mediana empresa
Argentina	1993	6-100	
Bolivia	1994	5-15	15-49
Brasil	1997	20-99	100-499
Chile	1996	10-49	50-199
Colombia	1996	1-49	50-199
Costa Rica	1997	31-100	
Ecuador	1996	10-49	50-99
El Salvador	1993	21-50	51-100
México	1993	16-100	101-250
Nicaragua	1994	4-30	
Paraguay	1997	6-20	21-100
Perú	1994	11-20	21-200
Trinidad y Tobago	1996	6-100	
Uruguay	1995	5-99	
Venezuela	1995	5-20	21-100

Fuente: Elaboración propia con base en la CEPAL, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, base de datos sobre las pequeña y mediana empresas industriales (Peres y Stumpo, 2002: 12).

A continuación se presenta en el Cuadro 3 de manera resumida los datos recopilados de cada país. El cuadro incluye el criterio para determinar el tamaño de la empresa y el año al cual pertenecen los datos. Como puede

notarse, no existe homogeneidad suficiente en la base de datos. Este hecho es reconocido por los mismos investigadores Wilson Peres y Giovanni Stumpo (2002:11).

Existen países en esta segunda base de datos que no entregaron los datos separando a la pequeña empresa de la mediana, como es el caso de Argentina, Costa Rica, Nicaragua, Trinidad y Tobago y Uruguay que presentan los datos estadísticos en un solo grupo.

Además, cada país está presentando los datos sobre distintos años, los cuales son en algunos casos muy atrasados, como los que corresponden a Argentina, El Salvador y México cuyos datos pertenecen al año 1993 —advírtase que existe una diferencia de nueve años con relación a la publicación del libro.

Un caso especial es el de Colombia. Este país maneja los datos estadísticos de pequeña y mediana empresa de forma indistinta, es decir, considera a las empresas con un trabajador como pequeña, a pesar de que tanto en la base de datos de la OCDE como en la de la CEPAL estas empresas son consideradas como micro por la mayoría de los países. También existe la posibilidad de que Colombia sólo en los datos presentados ante la CEPAL no haya empleado la categoría de microempresa y en su clasificación por tamaños sí la considera.

La mayoría de los países latinoamericanos tienden a incluir parte de las empresas con pocos trabajadores en el grupo de las pequeñas, tal como lo hacen Argentina, Bolivia, Nicaragua, Paraguay, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Si observamos el cuadro 3 vemos que Argentina, Paraguay, Trinidad y Tobago consideran a las empresas con más de 6 empleados como parte de la pequeña empresa. Bolivia, incluye a las empresas que tienen entre 5 y 15 trabajadores como pequeñas. Nicaragua considera como pequeña empresa a partir de los 4 trabajadores cuando en otros países como México, Brasil, Perú y Chile estas empresas son agrupadas como microempresas.

Después de observar las dos bases de datos (de la CEPAL y de la OCDE) podemos notar que la forma en que se clasifica a las empresas por tamaño

suele variar, no existe un criterio general, ni un solo factor por considerar. También se puede notar, sobre todo en la base datos de la CEPAL, que cuando se quiere separar a la microempresa del grupo de las empresas pequeña y mediana surgen nuevas cuestiones. Una de estas cuestiones es considerar qué tan pequeña debe ser una empresa para no clasificarse entre las pequeñas y ser clasificada como microempresa.

En el caso de Colombia —no descartamos la idea de que puede ser un error en la base de datos— se consideró que si sus empresas contaban con un trabajador entonces éstas eran pequeñas; por tanto, la microempresa colombiana es aquella en la que no hay un empleado, interpretándose que probablemente la microempresa es sinónimo de autoempleo.

Pero esto último no ocurre con las clasificaciones por tamaño presentadas por los demás países. Tal vez esto nos lleve a la siguiente pregunta: ¿Qué diferencia existe entre una empresa micro y una pequeña? Tan sólo las dimensiones. El término micro (*mikrós*) es sinónimo de mínimo, reducido o muy pequeño y es un compositivo que interviene en la composición de las palabras.

Tenemos que plantearnos qué tan pequeña debe ser una empresa para que sea considerada “muy pequeña” y si el ser muy pequeña conduce o no a ser algo diferente a una empresa. Más aún ¿Podemos hablar de características cualitativas únicas de la microempresa que permitan diferenciarla de las demás empresas? Creemos que esto no es posible si partimos de la idea de que el término micro remite a los aspectos cuantitativos de la empresa, a la dimensión de las empresas y no a los aspectos cualitativos de la misma.

Podemos decir que la clasificación de las empresas por su tamaño varía considerablemente. Las empresas son heterogéneas multidimensionalmente, por lo que el agruparlas por rasgos cualitativos presenta mayores problemas que si tenemos consistencia en clasificarlas con base en su tamaño. Las instituciones que desean establecer programas de apoyo para las empresas usan clasificaciones por tamaño complementando las características

cuantitativas con algunos rasgos cualitativos acordes con el objetivo del programa por establecer. Por ejemplo, un programa de apoyo para la innovación tecnológica no definiría el perfil de las empresas sujetas al mismo de la misma forma que un programa para la creación de empresas o para impulsar a las empresas ya existentes a que exporten. Sin embargo, sería un error tomar estos perfiles diseñados bajo circunstancias muy específicas para establecer generalidades. Mucho más peligroso en sentido teórico sería usar esas clasificaciones por tamaño para definir cualitativamente qué es una microempresa.

El definir cualitativamente a la microempresa ha contribuido a que se preste poca importancia a estas empresas, creyendo equivocadamente que abundan sólo en los países en desarrollo o menos adelantados. Una implicación de conceptualizar cualitativamente a la microempresa es el concluir apresuradamente que un sector económico o rama de actividad presenta problemas de crecimiento o desarrollo económicos tan sólo porque está conformado en su mayoría por empresas micro, pequeña y mediana. La mejor prueba de que esto es erróneo es el caso de Estados Unidos.

El 40% del total de la actividad económica de Estados Unidos en la década de los noventa del siglo XX estuvo representada por empresas con menos de 500 empleados, generando 68 millones de empleos anuales. De 1997 a 1998 las empresas estadounidenses con menos de 20 empleados contribuyeron a la creación de 1.4 millones de puestos de trabajo (OCDE, 2002:217).

Otra implicación pero de carácter financiero tiene que ver con el hecho de que supuestamente las empresas pequeñas no cumplen con las exigencias de los bancos para la obtención de créditos, lo que en ocasiones deriva en que las empresas recurran a otras fuentes de financiación con un coste más elevado. La idea general para los banqueros es que las empresas muy pequeñas difícilmente son sujetos de crédito porque no existen garantías que puedan asegurar que el banco recupere el dinero prestado.



Esto parece contradecir lo que en realidad ocurrió con los bancos norteamericanos en los años noventa del siglo pasado, como son J.P. Morgan Chase y Citigroup, entre otros. Estos bancos prestaron a grandes corporativos cuantiosas sumas con un nivel de riesgo elevado. El caso más conocido es el de Enron, con quien los bancos colaboraron para establecer entidades poco solventes en paraísos fiscales, distribuyendo acciones entre los amigos y participando en toda clase de actividades indecorosas. El valor de los escándalos de estas empresas durante los años 2000-2001 alcanzó la cifra de 1.4 billones de dólares (Stiglitz, 2003:183). Mirando dicho ejemplo ¿acaso no se diversificaría aún más el riesgo si se hacen muchos préstamos en pequeñas empresas, en vez de concentrarse en unas cuantas transnacionales o grandes empresas?

Una última conclusión errónea a la que se puede llegar ante una definición cualitativa es que la microempresa se encuentra en el sector informal y que el sector informal está formado por microempresas. Existen micro, pequeña, mediana, e inclusive, empresas grandes en el sector informal. No todas las microempresas están en el sector informal. Si bien es cierto que el porcentaje de las microempresas en el sector informal es elevado, también es cierto que el porcentaje de las mismas en el sector formal lo es. Es un grave error vincular el tamaño de la empresa con el sector informal.

En otras palabras, creemos que la microempresa como fenómeno diferente a la empresa no existe. El término micro, sinónimo de muy pequeño como compositivo de la palabra empresa se usa para indicar que dentro de un grupo de empresas existe una cantidad determinada de unidades que son muy pequeñas en comparación con las demás.

Estas empresas denominadas “muy pequeñas” o “micros” continúan siendo exactamente empresas, cuyas oportunidades y amenazas para crecer y desarrollarse dependen de otros factores que no necesariamente están ligados a su tamaño. Las empresas de menor tamaño pueden al igual que las demás empresas encontrarse en el sector formal o en el informal, en sectores

económicos débiles o competitivos, en países desarrollados, en desarrollo o menos adelantados y enfrentar o no problemas técnicos, financieros o administrativos.

Por otra parte, los términos micro, pequeño, mediano y grande expresan dimensión, por lo tanto, al emplearlos en relación con el término empresa se espera que para fines de investigación usemos elementos cuantitativos que permitan acertadamente expresar tamaño.

El mezclar elementos de orden cualitativo al determinar qué es una empresa micro, pequeña o mediana conduce a contradicciones, subjetividades y probablemente a conclusiones apresuradas y no sustentadas, carentes de rigor teórico. Desde un punto de vista práctico, también existen implicaciones económicas al combinar elementos cualitativos al definir a la microempresa. Implicaciones que como vimos en el desarrollo de este apartado impactan en las empresas de menor dimensión.

Como hemos visto, los criterios para clasificar a las empresas son variados porque dependen del propósito por el cual se establecen. En el caso del presente trabajo, en el que se estudia a la empresa mexicana bajo un programa europeo que pretende crear redes de empresa internacionales se adoptará el criterio de la UE. Esto último se debe a que el programa AI-Invest es un programa europeo y porque se facilita el agrupar a las empresas de menor tamaño en un sólo grupo denominado PYME (correspondiente a la abreviatura de Pequeña Y Mediana Empresas). Por tanto, a partir de este momento para referirnos a las micro, pequeña y mediana empresas lo haremos con las abreviaturas PYME, lo cual incluye a las empresas que cuentan hasta con 249 empleados. Sin embargo, para los datos estadísticos recopilados por el INEGI, en los que se presenta la información subdividiendo a la PYME en tres grupos de empresas (micro, pequeña y mediana) se respetará la clasificación conforme al cuadro 2 del presente trabajo.

No obstante, el agruparlas a pesar de las diferencias que existen entre éstas conlleva a eliminar características cualitativas muy particulares de cada empresa. Las conclusiones que se obtengan al estudiarlas como grupo o en forma individual deben ser cautelosas. Considerando la heterogeneidad de la empresa, se debe evitar el concluir con juicios generales que lejos de representar o explicar la realidad económica de las empresas tiendan a expresar la subjetividad del propio investigador.

Antes de pasar al siguiente apartado en el que se describirá la situación actual de la PYME en México, se debe hacer resaltar que el presente trabajo está enfocado a las empresas del sector formal, aún cuando se conoce que en México parte del sector empresarial se encuentra en la economía informal. La principal razón es que para obtener el apoyo del programa AI-Invest y formar parte de la red de cooperación empresarial internacional se debe ser una empresa legalmente formalizada.

## **2. Las empresas en el contexto nacional mexicano y el impacto de la apertura**

Nos gustaría iniciar esta parte haciendo referencia a las conclusiones de investigación de un economista: Bendesky (1994). Él maneja la tesis de que para México las oportunidades de la globalización pasan por el problema regional, es decir, por la dimensión espacial, donde debe establecerse una geografía de crecimiento y desarrollo, en la cual se integren los distintos temas que requieren de un tratamiento territorial.

Para este autor la fase actual de internacionalización de capitales pone en evidencia, de manera paradójica, la importancia de los fenómenos de carácter regional y local que se expresan de manera simultánea en los ámbitos económico y político. Al mismo tiempo que existen formas desiguales de interdependencia entre sectores, regiones y naciones que determinan las modalidades de cooperación y conflicto en las economías políticas y en los mercados internacionales.

De acuerdo con Bendesky (1994), la etapa actual de internacionalización se expresa en un intenso comercio intraindustrial, en la creciente pérdida del referente nacional, en la pérdida de los espacios económicos que se vinculan (existen muchos centros y periferias en espacios al mismo tiempo más difusos y más delimitados), en el establecimiento de diversas redes que significan nuevas formas de funcionalidad entre las partes, es decir, la creación de una fragmentación funcional de las economías nacionales y de sus regiones. Él declara que en tanto se establecen nuevos modelos de integración entre países no se crean necesariamente las fuerzas para una mayor integración interna, lo que tiene distintas expresiones económicas y políticas.

Bendesky considera que el término globalización, que analizamos en el segundo capítulo, no define las condiciones del funcionamiento económico en escala planetaria, sino que describe algunas de las formas de operación de las

grandes empresas y de ciertos mercados alrededor del mundo para lo cual hace la siguiente declaración

“[...] Es claro que las estrategias y las decisiones de inversión en empresas como General Motors o la Nestlé se establecen en el marco de mercados múltiples o globales según la denominación convencional. Pero ¿qué significa en un sentido práctico la globalización para el mundo de micro y pequeña empresas que son la mayoría de los establecimientos industriales de México? y ¿cuál es el sentido de un discurso político y económico que plantea la globalización como ámbito de referencia aplicado de manera indiscriminada a un conjunto tan heterogéneo de espacios y agentes como el que conforma la economía nacional? [...]” (Bendesky, 1994: 983).

Estas preguntas que el autor plantea serán analizadas en la medida que se desarrolle este capítulo al describir la situación actual de la PYME mexicana. Por otro lado, al referirse a la competitividad hace resaltar que este concepto ha sido replanteado, y que en una economía abierta una actividad competitiva en el ámbito nacional también se espera que lo sea en el internacional. Esto último no implica necesariamente que una empresa tenga que exportar para enfrentarse a la competencia internacional, en muchos casos, las empresas extranjeras llegan al mercado local y se establecen teniendo mayores ventajas por actuar en forma global.

Frente al grado de liberalización comercial e integración económica, la PYME mexicana debe competir con empresas extranjeras que se han instalado en territorio nacional, para ello, debe replantearse nuevas estrategias que le permitan una mayor competitividad bajo este nuevo escenario en el que las transnacionales usan economías de escala y de bajos costes, como Bendesky declara:

“[...] La noción de competitividad mexicana es una abstracción poco útil para definir las actividades productivas asociadas con un modelo de especialización en los mercados internacionales. Es poco útil para formular una política industrial, para la promoción sectorial o para establecer una política regional,

como también lo es para la actividad empresarial y el desarrollo de los mercados. Tiene mayor relevancia aplicar algunas de las diversas medidas de la competitividad en escala sectorial o de ramas productivas o incluso de empresas, pues ello se acerca a la consideración del uso eficiente de los recursos. Este es un tema que ahora se plantea en México a partir de los programas de estímulo de la banca de desarrollo para las empresas micro, mediana y pequeña, aunque sin lograr aún precisar los conceptos considerados [...]” (Bendesky, 1994: 983).

Esto concuerda con las conclusiones obtenidas por Ruiz y Dussel (1999:13-56), quienes analizan el nivel de desarrollo de las diferentes zonas del país tras la apertura comercial. Ruiz y Dussel agregan además que no hubo una decisión consciente que desencadenara un fortalecimiento territorial, es decir, la apertura comercial se llevó acabo dejando a su suerte a cada entidad federal. Como resultado de esto último, las entidades más dinámicas fueron impulsadas por factores externos como la exportación, la maquila y el turismo, mientras que las más pobres quedaron sin un mayor crecimiento, prácticamente estancadas.

El objetivo del proyecto desarrollado por estos dos investigadores fue analizar de forma sistemática las tendencias económicas e institucionales surgidas en el ámbito regional con el fin de aunar diferentes enfoques y establecer diálogos que puedan contribuir a una nueva orientación de las regiones, desde el punto de vista de las instituciones, la historia, la cultura, la política local, para tratar de abrir paso a un entendimiento más amplio de lo que está sucediendo. (Ruiz y Dussel, 1999:9)

De acuerdo con las estimaciones hechas por estos investigadores para 1999 existían 3.100 programas en el nivel estatal de muy distinta índole: desde políticas orientadas hacia las PYME hasta planes de educación y tecnología orientados a diferentes estratos de la sociedad. Esta dispersión en los programas ha conducido a una profunda desigualdad y al debilitamiento de las instituciones tanto locales como regionales y nacionales.

En su investigación clasifican a los estados con base en su nivel de especialización en 7 grupos: *Frontera* (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas), *Reconversión industrial* (Jalisco, Aguascalientes, Querétaro, Guanajuato y San Luis Potosí), *DF y su entorno* (DF, Puebla, Morelos, Estado de México, Tlaxcala e Hidalgo), *Estados petroleros* (Veracruz, Tabasco y Campeche), *Estados del sur* (Guerrero, Oaxaca y Chiapas), *Estados Turísticos* (Yucatán, Quintana Roo y Baja California), y *Estados de materias primas* (Sinaloa, Nayarit, Durango, Michoacán, Colima y Zacatecas). El objetivo de dicha clasificación es sintetizar las tendencias regionales generales, analizando las políticas públicas y detallando los instrumentos utilizados y las instituciones que han permitido el desarrollo.

Entre los resultados los investigadores encontraron que la liberación comercial y el Tratado de Libre Comercio con América del Norte han cambiado el perfil de México en varias dimensiones, siendo una de las más importantes el reacomodo regional. Este intenso cambio ha traído como consecuencia tasas diferenciales de crecimiento en cada entidad federativa, configurando una nueva geografía económica en la que se conjugan los más variados esquemas de producción con acuerdos políticos (Ruiz y Dussel, 1999: 14).

Ruiz y Dussel (1999:17) califican al ajuste de la economía mexicana como “doloroso” porque finalmente ha significado redimensionar al país en una visión territorial. No todas las regiones estaban preparadas para este proceso y, por lo mismo, se realizó en forma desigual. Para algunas fue gradual y quedaron listas para enfrentarse a la apertura, en tanto que otras se percataron del cambio cuando el mismo se estaba realizando, por lo que su respuesta ha sido lenta y sin ningún apoyo institucional que les permita insertarse en la nueva dinámica.

El mercado ha actuado con rigor y ha forzado a las regiones a iniciar una serie de reformas, las que no se han consolidado o han sido insuficientes, dando por

resultado un decrecimiento productivo, como ha sido el caso de Hidalgo, Zacatecas, Nayarit, Campeche y Tabasco (Ruiz y Dussel, 1999: 17).

El proceso de especialización tecnológica fue mucho mayor en los estados fronterizos y de reconversión industrial, en los que se realizó una fuerte inversión por parte de empresas extranjeras, mientras que los estados de materias primas lograron especializarse en sectores tradicionales como son alimentos y muebles. (Ruiz y Dussel, 1999:19)

En el caso de los estados del sur —caracterizados por un sector empresarial débil, la actividad artesanal y la exportación de productos agrícolas— el desarrollo ha sido lento y centrado en actividades comerciales. En el Estado de Oaxaca se inició la promoción de maquilas que, aún incipiente, ha dado lugar a la expansión industrial. Chiapas y Guerrero no han logrado incentivar proyectos independientes a los federales (Ruiz y Dussel, 1999:38).

La característica principal de estos estados es que no logran de manera preponderante una especialización productiva en algún sector, lo que coincide con el bajo desarrollo empresarial de la región. Dichos estados se diferencian de los denominados de materias primas, básicamente porque éstos últimos si logran una especialización en sectores tradicionales (como son los alimentos) y la utilización de sus recursos forestales para la producción de muebles (Ruiz y Dussel, 1999: 20).

El caso del DF y su entornó sufrió un descenso en sus índices de especialización, lo que parece concordar con la disminución del peso de ciertos sectores cuando se instrumenta un proceso de descentralización. La característica fundamental de este conjunto de entidades, que en ocasiones anteriores se ha denominado como un modelo de economías de aglomeración, es que para la realización de la mayor parte de sus actividades continúan apoyándose en su cercanía al mercado más grande del país.



Para analizar los factores del crecimiento, Ruiz y Dussel (1999:24) consideraron las siguientes variables: niveles de exportaciones estatales, llegada de turistas extranjeros, inversión extranjera, gasto público, inversión pública, financiación y formación de capital humano. Estas variables las concentraron en cuatro grandes grupos, lo que les permitió medir la orientación que cada entidad federativa siguió en la transformación de fines de siglo. Los cuatro grupos fueron los siguientes:

1) Factores de crecimiento hacia fuera, alta exportación como proporción del PIB estatal, alta inversión extranjera como proporción del PIB, alto empleo maquilador como proporción del empleo manufacturero y turismo; 2) factores de apoyo gubernamental, alto gasto público como proporción del PIB estatal, a lo que se sumaba una alta inversión pública en el estado; 3) factores de desarrollo empresarial: alta proporción de financiación bancaria como proporción del PIB estatal y; 4) factores de apoyo al desarrollo del capital humano, grado de escolaridad básico completo (medido como terminación del ciclo de nueve años de educación básica), indicadores de salud e indicadores de patrimonios familiares.

En el primer grupo, factores de crecimiento hacia fuera, se encontró que dichos factores fueron importantes de manera consistente en los Estados de la frontera, ligados a la exportación y a la maquila, y los de impacto turístico, entre los que se encuentran Quintana Roo, Yucatán y Baja California Sur. El segundo grupo está formado por aquellos estados que realizaron una renovación industrial importante atrayendo capitales extranjeros y maquila, formando nuevos *clusters* industriales. (Ruiz y Dussel, 1999:26)

Un tercer grupo lo forman los estados que tuvieron una fuerte incidencia del gasto y la inversión pública como proporción del PIB. Se trata de los más pobres, donde existe poco empuje empresarial y, por lo mismo, el peso del gasto público es sumamente importante, como es el caso de Oaxaca, Chiapas y Guerrero. Campeche, Tabasco y Veracruz son las otras entidades donde el gasto y la inversión pública son determinantes, lo que se explica por el hecho

de que la explotación petrolera que llevan acabo está directamente vinculada a la inversión de Petróleos Mexicanos. El cuarto grupo lo constituyen los estados en torno al DF, donde se consolidó el núcleo DF-Estado de México y se reforzó el desarrollo industrial de Hidalgo, Tlaxcala, Puebla y Morelos, que incrementaron la inversión nacional y extranjera, y la maquila en el sector textil. (Ruiz y Dussel, 1999:27)

Este análisis complementado con lo que expone Bendesky muestra que la desigualdad económica entre los diferentes estados de México es cada vez más acentuada. El bajo o alto nivel de desarrollo repercute en la actividad empresarial de cada región, al mismo tiempo que el sector empresarial ejerce influencia sobre el desarrollo local. Por esto último, México cuenta con entidades en las que se ubican ciudades con alto nivel de desarrollo, entidades que coexisten en el territorio nacional con otras cuya característica principal es el estancamiento económico.

En el país existen empresas mexicanas establecidas en áreas urbanas o zonas rurales en desarrollo que se han visto beneficiados por la apertura comercial y las reformas económicas, particularmente, aquellas cuyos empresarios tuvieron la visión y la capacidad para formar alianza con el exterior. Celso Garrido las ha denominado *grandes empresas mexicanas* (GEM)<sup>5</sup> y suman un total de trece, las estudiadas por dicho autor. La GEM se caracteriza por tener inversiones en el extranjero como respuesta a las reformas económicas del país y la búsqueda por mantener su crecimiento y rentabilidad a largo plazo (Garrido en Chudnovsky, 1999: 165-258).

De acuerdo con Garrido (en Chudnovsky, 1999:173), la internacionalización vía inversión por la GEM se debe a dos razones: la primera, el deseo de asegurar los servicios de distribución y de post-venta; la segunda, el propósito de reducir costes de información y de transacción. Estas empresas tienen un alcance regional, principalmente, focalizado a los mercados norteamericano y

---

<sup>5</sup> Las grandes empresas mexicanas estudiadas por Celso Garrido son: Alfa, Carso, Desc, La Moderna, Femsa, Vitro, Bimbo, Cemex, Dina, Geo, Gruma, Posadas y Televisa.

latinoamericano. Sólo Cemex (Cementos Mexicanos) ha estado actuando en el nivel global mientras que las otras empresas se han enfocado a mercados con afinidades étnicas y culturales.

Este grupo es muy reducido con relación a la cantidad de empresas que forman parte de nuestra economía, estas últimas en su mayoría han quedado rezagadas, continúan dependiendo de una demanda local cada vez menor por el aumento de la competencia internacional en el mercado local, compitiendo con empresas extranjeras en su propio territorio. Además, muchas empresas están activas en el sector informal, el cual ha tenido un crecimiento acelerado desde la apertura comercial.

Si bien es cierto que el sector informal no es objeto de nuestro estudio es importante señalar que las actividades del sector informal mexicano se vinculan a las formales. El analizar la situación actual de la empresa mexicana ignorando dicha relación nos conduce a un panorama parcial de la situación empresarial mexicana.

François Roubaud (1995) explica que existe una vinculación entre las empresas mexicanas del sector informal con el resto de la economía. Esto en ocasiones se da a través de la subcontratación porque se puede ejercer sin un mínimo de presiones legales, y permite reducir costes. Sin embargo, el vínculo más directo es por medio del comercio. La materia prima que obtiene el sector informal proviene de las grandes empresas, mientras que su consumidor final es el ciudadano, quien probablemente cuenta con un empleo legalmente formalizado. La hipótesis de este autor es que el sector informal subsiste en los espacios que dejan las empresas formales, en satisfacción de la demanda final.

Por otra parte, las empresas que se encuentran en el sector formal son aquellas que mantienen sus actividades en el margen de la legalidad, lo que facilita su descripción y estudio. Las características de la empresa formal en México, de acuerdo a un estudio realizado por Nacional Financiera en 1995

sobre el impacto de la apertura comercial y la crisis de 1994, eran las siguientes:

La planta productiva mexicana se componía por empresas relativamente jóvenes. El 34,2% tenía de uno a cinco años de antigüedad, 24,1% entre 6 y 10 años, 11,5%, de 11 a 15 años y el 4,5% en 1995 contaba con menos de un año de haberse creado (Nafin, 1995:25). Esto muestra que sólo un pequeño grupo contó y cuenta con una antigüedad suficiente para aplicar experiencias anteriores ante la apertura comercial y la situación actual del país.

Existía una alta concentración de microempresas, las cuales representaban el 82,8% del total de las empresas. Las pequeñas totalizaban un 14,6% del total de las empresas, mientras que las proporciones para la mediana y la grande eran de 1,5% y 1,2% respectivamente (Nafin, 1995:25).

Las actividades comerciales concentraban al 23,5 % del total de las empresas. Los servicios personales, profesionales y sociales (9,7%) y actividades manufactureras como elaboración de alimentos, bebidas y tabacos (9,6%), textiles y confecciones (5,4%), productos minerales no metálicos e imprentas y editoriales (3,7% respectivamente) eran servicios y actividades en las que se encontraba involucrado un porcentaje considerable de empresas (Nafin, 1995:25).

La estructura organizativa presentaba una reducida participación de las mujeres en la fuerza laboral, que no superaba en ninguna de las categorías a la tercera parte, con todo, el 22,9% de los directivos eran mujeres. La proporción de empleados se elevaba a 32,2% y, entre los supervisores y obreros, representaban el 14,8% y 20,5% respectivamente (Nafin, 1995:25).

Los empresarios contaban con un nivel de preparatoria o superior en el 68,1% de los casos. El 6,1% no había terminado la preparatoria y el 4,4% había realizado estudios de posgrado. Esto se relacionaba con el tamaño de las empresas, mientras que en las grandes el 95,4% tenía nivel universitario o

superior, en las microempresas, sólo el 37,4%. En el aspecto sectorial las ramas de construcción y servicios financieros tenían respectivamente, 82,9% y 77% de sus directivos con nivel de licenciatura o superior, las ramas de transporte y almacenamiento, y textiles sólo disponían de 22,6% y 26,8% respectivamente (Nafin, 1995:25).

Para señalar las características particulares Nacional Financiera agrupó a las empresas en: exitosas, con dificultades y exportadoras, apartando como un grupo especial a las transnacionales.

Las empresas exitosas eran aquellas que lograron mantener sus niveles de producción y/o ventas a pesar de la crisis de 1994. Este conjunto de empresas constituían el 26,4% del total, entre las cuales, el 9,5% lograron incrementarlos sin sufrir mermas en sus utilidades (Nafin, 1995:49).

Las empresas exitosas que no disminuyeron sus ventas y/o producción habían permanecido en el mercado, sus empresarios tenían una escolaridad superior al promedio (51% poseían estudios de licenciatura o superiores) y dependían menos de los mercados locales, a continuación se enlistan puntos importantes respecto a su situación (Nafin, 1995:49,50,52):

- a) Este tipo de empresas aunque se orientaban al mercado local (71,8%) y regional (14%), su dependencia de estos mercados era menor a las empresas encuestadas por Nafin con mayor participación en los mercados nacional y de exportación. Los empresarios que no exportaban atribuyeron la causa a que su producto no era exportable, su producción era limitada y al desconocimiento de los trámites aduanales.
- b) Los empresarios no tomaron acciones para enfrentar la situación económica del país, sólo el 19,2% lo había llevado acabo, incluyendo entre las medidas adoptadas: recorte de personal (7,8%), reducción de precios (6,7%), la renegociación con los proveedores (14,2%), la promoción de productos y servicios (12%) y la mejora en la calidad (9,5%).

- c) El empleo de asesoría técnica y especializada fue muy limitado, sólo el 21,2% de estos empresarios recurrieron a este recurso. Lo mismo ocurrió con el apoyo financiero, los empresarios acudieron menos a bancos, gobierno y otras instituciones de crédito en comparación con el total de las empresas encuestadas.
- d) Coincidieron en todos los elementos para aumentar la competitividad como son mejora en los precios de venta, acceso a financiación con mejores tasas, reducción de la carga fiscal y otras obligaciones, y mejora de la calidad de los insumos.
- e) Los servicios que emplearon este tipo de empresas provinieron de consultores nacionales y de instituciones superiores y estaban orientados a la capacitación, investigación de mercado y desarrollo tecnológico y proceso productivo con el fin de mejorar el prestigio y la competitividad. Requirieron de asesoría técnica, fundamentalmente en el proceso productivo y en administración.

En cuanto a las empresas exitosas que incrementaron su producción y/o ventas sin disminuir sus utilidades representaron sólo el 9,7% del total. El 73% de este grupo se encontraba entre el primer año y los quince de existencia, y la composición por tamaño era la siguiente: micro (69,8%), pequeñas (24,3%), medianas (3,5%) y grandes (2,4%). La situación de las empresas exitosas era la siguiente (Nafin, 1995:52,53):

- a) Las causas fundamentales de sus problemas de liquidez fueron la falta de pago de los clientes, y el aumento de las tasas de interés. Su principal medida para afrontar estos problemas fue su incorporación al Programa de Apoyo a Deudores.
- b) Para la mayoría de las empresas pertenecientes a este grupo, la devaluación de 1994 no tuvo efectos positivos, el 75,7% de este grupo no

tuvo posibilidades de sustituir importaciones, 61% no recuperó el mercado, 84% no tuvo posibilidades de exportar y para el 75,3% los costes crecieron más que los precios. Aún cuando el 82,2% consideró que no hubo desplazamiento de productos por la competencia extranjera.

- c) Para enfrentar la situación económica del país, estos empresarios renegociaron con proveedores, promovieron la comercialización y mejoraron la calidad de sus productos, y la mayor parte (76,9%) no recibió la asesoría para las medidas adoptadas.
- d) Las medidas que con mayor frecuencia se consideraron para incrementar la productividad fueron mejorar el precio de venta, acceder a financiación con menores tasas y disminuir la carga fiscal.
- e) Aunque el 54% de estos empresarios conocía los servicios técnicos que ofrecían las instituciones de educación superior, sólo el 14,7% había empleado este servicio, fundamentalmente de consultores nacionales (44,3%) y organismos gubernamentales (16,5%), en el área de capacitación principalmente, con el objetivo de mejorar la competitividad. El 67,1% consideró que los resultados obtenidos eran parciales y en el caso de los que no los usaron dijeron no necesitarlos (43,9%), no los conocían (19,6%) o los consideraron muy caros (15,4%).

Las empresas con dificultades fueron divididas en dos grupos: las que presentaron pérdidas (10,4%) y las que tenían deudas en cartera vencida (24,7%). Las empresas que presentaron pérdidas eran más antiguas, el 11,4% presentaba más de 30 años y los aspectos más importantes de este grupo fueron los siguientes (Nafin, 1995:54-56):

- a) Por proporción, las empresas con pérdidas se presentaron de la siguiente forma: primero se encontraban las medianas (13,1%), seguidas por las microempresas (9,9%) y las grandes (9,2%). En cuanto a las ramas las

empresas con mayores pérdidas fueron las dedicadas a la construcción (19,1%) y a la industria de hule (17,7%).

- b) La mayor parte de las empresas que tuvieron pérdidas (91,9%) sufrieron una reducción de su producción (43,5% tuvieron una reducción de más del 50%). La reducción de personal fue mayor, y los problemas de liquidez los más graves, aunque la causa de este último problema fue la misma que en las empresas mencionadas anteriormente.
- c) Era alta su proporción de cartera vencida, y las medidas que usaron para afrontar este problema fue la incorporación al Programa de Apoyo a Deudores y la mejora de sus políticas de ventas; sin embargo, las empresas de este grupo recurrieron a solicitar nuevos créditos y a la venta de activos; y fue menor la proporción de empresas que no realizaron ninguna acción.
- d) La devaluación de 1994 no tuvo efectos positivos, ya que el 77,8% no tuvo oportunidad de sustituir importaciones, el 84,9% no había recuperado el mercado nacional, el 85,4% no había tenido mayor oportunidad para exportar y para el 84,1% de ellas habían crecido más sus costes que sus precios.
- e) Conocían mejor a sus competidores tanto nacionales como extranjeros, aunque en menor grado que las empresas que obtuvieron aumento en su producción sin disminuir sus utilidades.
- f) Participaban más que el promedio en los mercados nacionales y de exportación (12,3% vs. 10,0%). En las causas de por qué no exportaban, los empresarios mencionaron que su producción la consideraban limitada y que no necesitaban exportar. Como condición fundamental para exportar reclamaban mayor información acerca de los trámites, en tanto que la opinión global abogaba por financiación con tasas bajas.



- g) Las medidas que con mayor frecuencia tomaron estos empresarios para enfrentar la situación económica del país fueron el recorte de personal y la renegociación con los proveedores. Para tomar estas medidas el 19,2% de las empresas recibieron asesoría principalmente de firmas consultoras.
- h) Consideraban que el elemento más importante para incrementar la competitividad era la financiación con menores tasas de interés, en segundo punto colocaban la reducción de los precios de venta y en último la disminución de la carga fiscal y otras obligaciones.
- i) El conocimiento de los servicios técnicos que presentan las instituciones de educación superior fue ligeramente mayor, y también lo fue el empleo de servicios de este tipo con respecto a la media. Usaron principalmente a los consultores nacionales e instituciones públicas de educación superior. Estas asesorías las emplearon principalmente en el proceso productivo y la capacitación general con el objetivo principal de elevar la competitividad.

Las empresas con deuda de cartera vencida tenían una antigüedad mayor que el promedio general, y su situación para 1995 fue la siguiente (Nafin, 1995:56,57):

- a) El 78,4% de estas empresas tuvo reducción en su producción y el 83,4% en sus utilidades. Su utilidad se redujo en más del 50% para 22,9% de ellas, y el 20,4% no tuvo utilidades; de éstas últimas el 88,9% obtuvo pérdidas.
- b) Para el 72,2% el problema de liquidez de 1995 fue más grande que años anteriores, ubicando como la causa principal a la disminución de ventas. La medida adoptada por ellas fue ingresar al Programa de Apoyo a Deudores, aunque es relevante la proporción de quienes buscaron mejorar sus políticas de ventas.

- c) Estos empresarios consideraron que para alentar la producción el gobierno debería reducir los impuestos y dar más financiación.
- d) Sólo una minoría de estos empresarios logró aprovechar la devaluación, aunque las proporciones son similares al total de empresas, y es un poco menor el porcentaje de los que afirmaron que no había existido desplazamiento de los productos nacionales por la competencia extranjera.
- e) Este grupo de empresas dependía menos que el promedio de los mercados local y regional (87,2% vs. 90,1%). Los empresarios que no exportaban argumentaron que su producto no era exportable, que la escala de producción era muy limitada como segunda causa. Sugirieron como medida fundamental para fomentar las exportaciones que se brinde financiación a tasas bajas.
- f) Entre las acciones para enfrentar la situación económica del país, acudieron, al igual que sucedió en el promedio, a los recortes de personal y renegociación con proveedores. Fue menor el porcentaje de las empresas que no tomaron acciones; y también menor el porcentaje de las que no emplearon asesoría para el diseño de las medidas tomadas durante la crisis de 1994. Sus principales fuentes de asesoramiento fueron las consultoras nacionales y el gobierno, a diferencia del promedio general que sitúa a las cámaras en segundo orden de importancia.
- g) Estos empresarios consideraron que la mejora en los precios de venta era el elemento fundamental para incrementar la competitividad; pero lo más importante era el apoyo financiero.
- h) Tenían un mayor conocimiento de los servicios técnicos que ofrecen las instituciones de educación superior, y habían hecho mayor empleo de estos servicios en instituciones externas, principalmente de consultores

nacionales e instituciones públicas de educación superior y habían sido sobre capacitación y control de calidad.

Las empresas exportadoras constituyeron el 5,5% de las empresas y su antigüedad fue muy variable, el 66,9% tenía entre 1 y 20 años, mientras que el 19,8% tenía más de treinta. La mayor proporción de estas empresas se encontraban en la rama de hoteles (29,3%) y comunicaciones (20,8%). Según el tamaño, 44,8% eran micros, 35,1% eran pequeñas, 8,1% medianas y 12% grandes; se comprueba que la proporción de exportadoras creció con el tamaño de la empresa. Sus empresarios tenían una escolaridad superior, conocían mejor a sus competidores y capacitaron más a su personal, y tenían una mayor disposición de medios de comunicación (Nafin, 1995:58-60). Su situación fue la siguiente:

- a) A pesar de las ventajas que pudo representar la devaluación, el 56,2% de estas empresas redujo su producción y el 61,7% su utilidad. El 18,2% de las empresas no percibieron utilidades, de las cuales el 71,4% sufrió pérdidas. El personal de la mitad de las empresas que no percibieron utilidades permaneció constante y se redujo en el 28,9% de las empresas restantes.
- b) Los que tuvieron problemas de liquidez fueron menos que el promedio (70,1% vs. 72,1% del promedio), fue más frecuente la existencia de deudas de cartera vencida (30,8% vs. 24,7% del promedio). La reducción del nivel de ventas tuvo menos peso como causa de los problemas de liquidez que a nivel general (20,1% vs. 36,2% del promedio) y los empresarios concedieron mayor peso que el resto al aumento de las tasas de interés y a la falta de pago de los clientes.
- c) La medida principal que tomaron para afrontar los problemas de cartera vencida no fue como el resto la de incorporarse al Programa de Apoyo a Deudores (15,8% vs. 28,7% del promedio) porque para ellos lo principal fue gestionar nuevos créditos y pagar los anteriores. Fue menor la

proporción de los que no adoptaron medidas (7,4% vs. 12% del promedio).

- d) Estas empresas otorgaron más peso a la reducción de impuestos y los incentivos fiscales como medidas para alentar la producción de las empresas, concedieron mayor prioridad a los apoyos financieros con lo que reflejaron una mayor independencia.
- e) Los exportadores obtuvieron mayores ventajas de la devaluación, teniendo el 23,7% la oportunidad de sustituir importaciones. El 30,8% tuvo una recuperación de mercados, muy por encima del promedio general (11,9%); lo mismo ocurrió con las posibilidades de exportar (43,8% vs. 3,7% del promedio) y por último, para el 75% de los exportadores los costes crecieron más que los precios, situación que afectó al 82,6% de las empresas. Ellos consideraron, de acuerdo a su percepción, en gran medida que no hubo un desplazamiento de los productos nacionales por la competencia extranjera (80,8% vs. 77,7% del promedio). Su dependencia hacia los mercados local y regional fue mucho menor (32% vs. 90% del promedio).
- f) Las acciones más comunes para enfrentar la situación económica del país fue el recorte de personal, la reducción de costes, promoción de la comercialización y renegociación de pasivos; esta última medida se usó con menor frecuencia que en el total. Para la implantación de estas medidas recibieron mayor asesoría (28,9% vs. 16,1% del promedio).
- g) Estos empresarios consideraron que para incrementar la competitividad se debería acceder a financiación con menores tasas, disminuir la carga fiscal y mejorar el servicio. La mejora en los precios de venta no fue importante para ellos.
- h) Su conocimiento respecto a los servicios de investigación ofrecidos por las instituciones de educación superior fue mayor, así como el uso que

hicieron de este apoyo, fundamentalmente de consultores nacionales e instituciones públicas. Consideraron que las áreas donde más asesoría requieren son las de proceso productivo y adaptación tecnológica, con lo que difieren del promedio que mencionó fundamentalmente la administración e investigación de mercados. La proporción de los que declararon no requerir asesoría fue inferior y estuvieron dispuestos a pagar más que la media.

- i) Los exportadores habían solicitado crédito con mayor frecuencia (48,1% vs. 39,5% del promedio) y los que no lo habían hecho fue porque consideraron que no lo requerían, contrario a los demás grupos que señalaron las tasas de interés, factor que para ellos estuvo en segundo punto.

Los resultados que arroja el estudio realizado por Nacional Financiera permitieron identificar la percepción del empresario mexicano ante la apertura comercial y la crisis de 1994. Entre los puntos que podemos remarcar se encuentran:

Los empresarios no exportadores no mencionaron la falta de apoyo financiero gubernamental como obstáculo para la exportación, más bien, atribuyeron la causa a que su producto no era exportable, su producción era limitada y al desconocimiento de los trámites aduanales. Sin embargo, coincidieron en que la financiación con tasas más bajas favorece la competitividad de las empresas. La mayor parte de los empresarios afirmó que la competencia extranjera no estaba provocando el desplazamiento de sus productos.

En el caso de las empresas exportadoras es importante destacar que en su mayoría no aprovecharon la devaluación, una de las razones que señalan es que los costes de producción aumentaron más que los precios en el mercado. La mitad de las empresas exportadoras redujo su producción ante la crisis y con ello sus utilidades.

Los resultados nos permiten ver que el sector empresarial mexicano, en su mayoría, percibía el mercado local en una forma muy ajena a la liberalización que realmente se estaba dando. Los empresarios consideraban que la competencia extranjera no les afectaba, cuando en la realidad sí les estaba afectando. Muchos de ellos, por su respuesta, también reflejaron falta de interés por buscar nuevas oportunidades en el mercado exterior.

La encuesta realizada por Nafin sobre el impacto de la apertura en las empresas mexicanas se puede complementar con el estudio realizado por Ruiz Durán y Dussel Peters (1999). Dicho estudio analiza la reconfiguración territorial mexicana ante los procesos de globalización e integración regional, permitiéndonos explorar mejor el impacto de ambos procesos en la PYME mexicana.

El trabajo realizado por Ruiz Durán y Dussel Peters (1999:16) muestra que la internacionalización actual se expresa en un intenso comercio intraindustrial en el que no se crean necesariamente las fuerzas para una mayor integración empresarial interna. Las empresas maquiladoras, en la mayoría de los casos transnacionales, no se han vinculado con las empresas locales al grado que se esperaba. Esto se debió, en parte, a que no existió una planeación clara de la apertura comercial mexicana que permitiera el fortalecimiento territorial.

En algunas entidades, el sector empresarial se vinculó al mercado internacional a través de la exportación, la maquila y el turismo, mientras que en otras entidades las empresas quedaron rezagadas. La mayoría de estas empresas, como indica el estudio de Nacional Financiera sobre *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, anteriormente descrito, eran relativamente jóvenes y existía una alta concentración de microempresas. Aún en las empresas que Nafin consideró exitosas porque no disminuyeron sus ventas y/o producción, la mayoría de los empresarios tuvieron una percepción de la apertura comercial limitada, continuaron actuando localmente y pocos buscaron el apoyo financiero, ya de por sí limitado, y la asesoría administrativa y técnica de las instituciones pertinentes (Nafin, 1995: 25).

Pensamos que si hubiese existido un programa de apoyo previo que permitiese a los empresarios mexicanos prepararse para la apertura comercial, probablemente, el impacto de la misma y de la crisis de 1994 habría sido menor. Aún más, la desigualdad regional que existe en el sector empresarial mexicano probablemente sería menos marcada, entre las diferentes entidades del país, y se tendría un mayor número de empresas vinculadas al mercado exterior.

De acuerdo con los datos estadísticos de los censos económicos en México elaborados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de los años 1989, 1994 y 1999 la estructura empresarial del país, después de casi 10 años de entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y la crisis de 1994, había sufrido las modificaciones descritas a continuación. (INEGI, 2001: 46)

Las empresas micro y pequeña en el sector manufacturero (cuadro 4) tuvieron un mayor aumento en el período de 1989-1994 que en el de 1994-1999, el cambio más drástico se observa en las microempresas. El número de empresas de tamaño micro se incrementó un 91,18% para 1994 en relación con el año 1989, mientras que sólo tuvo un incremento del 29,65% para 1999 en relación con 1994. En el caso de la mediana empresa, no hubo una variación significativa entre un período y otro, es decir, continuó aumentando en número casi al mismo ritmo en ambos periodos.

**Cuadro 4**  
**Número de empresas participantes en el sector manufacturero clasificadas por tamaño con base en los censos económicos de 1989, 1994, 1999**

	Total	%	Total	%	Total	%	VARIACIÓN	
Sector	1989		1994		1999		1994/1989	1999/1994
Manufacturas	138.835	100,00%	265.427	100,00%	344.118	100,00%	91,18%	29,65%
Micro	127.225	91,64%	251.524	94,76%	328.166	95,36%	97,70%	30,47%
Pequeña	7.004	5,04%	8.414	3,17%	9.147	2,66%	20,13%	8,71%
Mediana	3.758	2,71%	4.542	1,71%	5.431	1,58%	20,86%	19,57%
Grande	848	0,61%	947	0,36%	1.374	0,40%	11,67%	45,09%

Elaborado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2001: 46 ).

La gran empresa manufacturera aumentó más aceleradamente en el último período. Aumentó un 11,67% para 1994 en relación con 1989 y un 45,09% para 1999 en relación con 1994. Aún con un mayor aumento de la gran empresa y un menor aumento en la microempresa, esta última continúa representando, para el último censo económico (1999), el 95,36% de las empresas en el sector manufacturero.

Las empresas micro, pequeña y grande en el sector comercial tuvieron un mayor aumento en cantidad en el primer periodo que en el segundo (véase cuadro 5). Para el último periodo las empresas micro y pequeña aumentaron sólo una tercera parte en comparación con el primer período.

**Cuadro 5**  
**Número de empresas participantes en el sector comercio clasificadas por tamaño con base en los censos económicos de 1989, 1994, 1999**

	Total		Total		Total		VARIACIÓN	
Sector	1989		1994		1999		1994/1989	1999/1994
Comercio	754.848	100,00%	1.210.184	100,00%	1.443.676	100,00%	60,32%	19,29%
Micro	708.783	93,90%	1.146.752	94,76%	1.369.478	94,86%	61,79%	19,42%
Pequeña	35.818	4,75%	50.460	4,17%	58.341	4,04%	40,88%	15,62%
Mediana	8.966	1,19%	11.146	0,92%	13.539	0,94%	24,31%	21,47%
Grande	1.281	0,17%	1.826	0,15%	2.318	0,16%	42,54%	26,94%

Elaborado por el INEGI (2001: 46).

Las microempresas aumentaron en el último periodo 1994-1998 un 19,42% mientras que en el periodo previo 1989-1994 aumentaron un 61,79%. Las empresas pequeñas en el segundo periodo aumentaron un 15,62% mientras que en el primer periodo aumentaron un 40,88%. La empresa grande aumentó menos de la mitad en el segundo periodo (26,94%) en comparación al primero (42,54%). La mediana se mantuvo con un porcentaje de aumento similar en ambos periodos. En cuanto a la composición del sector comercial por tamaño de empresa es casi el mismo en ambos periodos, siendo el 94,6% de las empresas que lo conforman de tamaño micro para el año 1999.

El sector servicios ha tenido una gran expansión en el nivel mundial, sin embargo, no tuvo un crecimiento tan acelerado durante 1994-1999 en México.



Durante el primer período (véase cuadro 6), de 1989 a 1994, el número de empresas aumentó en un 71,84%, sin embargo, en el período 1994-1999 tuvo un aumento mucho menor, de sólo un 32,39%. Las empresa menos afectadas dentro del sector servicios y que continuaron aumentando al mismo ritmo en ambos periodos son las pequeñas y grandes. En este sector, con mayor crecimiento que los otros dos, la participación de la microempresa es de 97,92%.

**Cuadro 6**  
**Número de empresas participantes en sector servicio clasificadas por tamaño**  
**con base en los censos económicos de 1989, 1994, 1999**

	Total		Total		Total		VARIACIÓN	
Servicios	412.571	100,00%	708.947	100,00%	938.572	100,00%	71,84%	32,39%
Micro	402.784	97,63%	694.585	97,97%	919.016	97,92%	72,45%	32,31%
Pequeña	6.458	1,57%	9.146	1,29%	12.749	1,36%	41,62%	39,39%
Mediana	1.961	0,48%	3.062	0,43%	3.724	0,40%	56,14%	21,62%
Grande	1.368	0,33%	2.154	0,30%	3.083	0,33%	57,46%	43,13%

Elaborado por el INEGI (2001: 46).

Conforme a los datos anteriores se puede observar que el período de 1989-1994, antes de las crisis cambiaria y financiera —en pleno proceso de apertura comercial— fue favorable para la creación, crecimiento y desarrollo de las empresas en nuestro país. Después de la crisis, los procesos de globalización y de regionalización continuaron favoreciendo sólo algunos sectores empresariales castigando a otros, de tal forma que la cantidad de empresas siguió en aumento, pese a que no lo hicieron al mismo ritmo que durante el periodo anterior (Huerta, 2002).

Este análisis por tamaño de empresa no varía mucho si lo llevamos a cabo conforme a la clasificación por regiones presentada por Ruiz y Dussel y que se representa en los cuadros siete, ocho y nueve. En estos también notamos que el número de empresas aumentó más durante el proceso de apertura, siendo mayor el surgimiento de empresas en las regiones más favorecidas que en aquellas en las cuales el sector empresarial no estaba preparado para dicha apertura.

**Cuadro 7**  
**Unidades económicas del sector manufacturero por regiones y estados**

	1989		1994		1999		VARIACION %	
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	1994/1989	1999/1994
<b>Frontera</b>	<b>20469</b>		<b>38192</b>		<b>45894</b>		<b>86,58</b>	<b>20,17</b>
Baja California	2023	1,46%	4099	1,54%	4813	1,40%	102,62	17,42
Sonora	2386	1,72%	5381	2,03%	6480	1,88%	125,52	20,42
Chihuahua	3748	2,70%	7204	2,71%	8219	2,39%	92,21	14,09
Coahuila	3136	2,26%	5918	2,23%	6828	1,98%	88,71	15,38
Nuevo León	6050	4,36%	9682	3,65%	12491	3,63%	60,03	29,01
Tamaulipas	3126	2,25%	5908	2,23%	7063	2,05%	89,00	19,55
<b>Reconversión Industrial</b>	<b>24188</b>		<b>44096</b>		<b>62741</b>		<b>82,31</b>	<b>42,28</b>
Aguascalientes	1567	1,13%	3276	1,23%	3636	1,06%	109,06	10,99
Guanajuato	7680	5,53%	14219	5,36%	20746	6,03%	85,14	45,90
Jalisco	10204	7,35%	18002	6,78%	27784	8,07%	76,42	54,34
San Luis Potosí	3320	2,39%	5545	2,09%	6575	1,91%	67,02	18,58
Querétaro	1417	1,02%	3054	1,15%	4000	1,16%	115,53	30,98
<b>Región Sur</b>	<b>12490</b>		<b>28143</b>		<b>42154</b>		<b>125,32</b>	<b>49,79</b>
Guerrero	3480	2,51%	8416	3,17%	13773	4,00%	141,84	63,65
Chiapas	4007	2,89%	8183	3,08%	9832	2,86%	104,22	20,15
Oaxaca	5003	3,60%	11544	4,35%	18549	5,39%	130,74	60,68
<b>D. F. y su entorno</b>	<b>51067</b>		<b>86869</b>		<b>114075</b>		<b>70,11</b>	<b>31,32</b>
Distrito Federal	22087	15,91%	28059	10,57%	31068	9,03%	27,04	10,72
Estado de México	12279	8,84%	22616	8,52%	35318	10,26%	84,18	56,16
Puebla	10975	7,91%	24164	9,10%	29459	8,56%	120,17	21,91
Tlaxcala	1584	1,14%	3065	1,15%	5589	1,62%	93,50	82,35
Hidalgo	2263	1,63%	4887	1,84%	6895	2,00%	115,95	41,09
Morelos	1879	1,35%	4078	1,54%	5746	1,67%	117,03	40,90
<b>Estados Petroleros</b>	<b>10599</b>		<b>20414</b>		<b>26975</b>		<b>92,60</b>	<b>32,14</b>
Tabasco	1264	0,91%	2899	1,09%	4195	1,22%	129,35	44,71
Veracruz	8491	6,12%	14749	5,56%	20774	6,04%	73,70	40,85
Campeche	844	0,61%	2766	1,04%	2006	0,58%	227,73	-27,48
<b>Edos. De Materias Primas</b>	<b>15408</b>		<b>31321</b>		<b>38726</b>		<b>103,28</b>	<b>23,64</b>
Sinaloa	2222	1,60%	4957	1,87%	5568	1,62%	123,09	12,33
Colima	677	0,49%	1906	0,72%	1967	0,57%	181,54	3,20
Nayarit	1667	1,20%	2315	0,87%	2843	0,83%	38,87	22,81
Durango	1997	1,44%	3632	1,37%	4435	1,29%	81,87	22,11
Zacatecas	1849	1,33%	3632	1,37%	4182	1,22%	96,43	15,14
Michoacán	6996	5,04%	14879	5,61%	19731	5,73%	112,68	32,61
<b>Estados Turísticos</b>	<b>4614</b>		<b>16392</b>		<b>13553</b>		<b>255,27</b>	<b>-17,32</b>
Baja California Sur	536	0,39%	1178	0,44%	1340	0,39%	119,78	13,75
Quintana Roo	544	0,39%	1812	0,68%	2168	0,63%	233,09	19,65
Yucatán	3534	2,55%	13402	5,05%	10045	2,92%	279,23	-25,05
<b>Total</b>	<b>138835</b>	<b>100,00%</b>	<b>265427</b>	<b>100,00%</b>	<b>344118</b>	<b>100,00%</b>	<b>91,18</b>	<b>29,65</b>

Elaboración propia con base en los datos proporcionados por el INEGI (2001).

El cuadro siete presenta la variación en el número de empresas en el sector manufacturero. En esta parte encontramos que el número de las mismas aumentó en forma considerable (255,27%) en los *Estados Turísticos* durante el periodo 1989-1994 para después presentar una disminución del 17% en el periodo posterior (1994-1998), siendo el estado de Yucatán el que presentó un mayor aumento dentro de este grupo pero también una mayor disminución.

**Cuadro 8**  
**Unidades económicas del sector servicios por regiones y estados**

	1989		1994		1999		VARIACION %	
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	1994/1989	1999/1994
<b>Frontera</b>	<b>75161</b>		<b>133314</b>		<b>169798</b>		<b>77,37</b>	<b>27,37</b>
Baja California	10035	2,43%	19801	2,79%	25201	2,69%	97,32	27,27
Sonora	9899	2,40%	17688	2,49%	23860	2,54%	78,68	34,89
Chihuahua	12278	2,98%	22801	3,22%	28420	3,03%	85,71	24,64
Coahuila	10807	2,62%	18228	2,57%	22396	2,39%	68,67	22,87
Nuevo León	17287	4,19%	29947	4,22%	38005	4,05%	73,23	26,91
Tamaulipas	14855	3,60%	24849	3,51%	31916	3,40%	67,28	28,44
<b>Reconversión Industrial</b>	<b>64426</b>		<b>112059</b>		<b>152145</b>		<b>73,93</b>	<b>35,77</b>
Aguascalientes	4182	1,01%	8378	1,18%	10851	1,16%	100,33	29,52
Guanajuato	17428	4,22%	29851	4,21%	41059	4,37%	71,28	37,55
Jalisco	28829	6,99%	49303	6,95%	68046	7,25%	71,02	38,02
San Luis Potosí	9266	2,25%	15368	2,17%	19967	2,13%	65,85	29,93
Querétaro	4721	1,14%	9159	1,29%	12222	1,30%	94,01	33,44
<b>Región Sur</b>	<b>31529</b>		<b>55439</b>		<b>79149</b>		<b>75,83</b>	<b>42,77</b>
Guerrero	9100	2,21%	16322	2,30%	23722	2,53%	79,36	45,34
Chiapas	12188	2,95%	20690	2,92%	27704	2,95%	69,76	33,90
Oaxaca	10241	2,48%	18427	2,60%	27723	2,95%	79,93	50,45
<b>D. F. y su entorno</b>	<b>145190</b>		<b>242954</b>		<b>319971</b>		<b>67,34</b>	<b>31,70</b>
Distrito Federal	75590	18,32%	108598	15,32%	127966	13,63%	43,67	17,83
Estado de México	34631	8,39%	67623	9,54%	102570	10,93%	95,27	51,68
Puebla	18788	4,55%	35231	4,97%	45173	4,81%	87,52	28,22
Tlaxcala	3086	0,75%	5986	0,84%	9064	0,97%	93,97	51,42
Hidalgo	6655	1,61%	11976	1,69%	17501	1,86%	79,95	46,13
Morelos	6440	1,56%	13540	1,91%	17697	1,89%	110,25	30,70
<b>Estados Petroleros</b>	<b>38326</b>		<b>63437</b>		<b>83738</b>		<b>65,52</b>	<b>32,00</b>
Tabasco	5065	1,23%	10077	1,42%	13615	1,45%	98,95	35,11
Veracruz	30295	7,34%	48126	6,79%	63688	6,79%	58,86	32,34
Campeche	2966	0,72%	5234	0,74%	6435	0,69%	76,47	22,95
<b>Edos. de Materias Primas</b>	<b>44566</b>		<b>77207</b>		<b>102095</b>		<b>73,24</b>	<b>32,24</b>
Sinaloa	10255	2,49%	17787	2,51%	22600	2,41%	73,45	27,06
Colima	2708	0,66%	5385	0,76%	6802	0,72%	98,86	26,31
Nayarit	5739	1,39%	8006	1,13%	9879	1,05%	39,50	23,39
Durango	5373	1,30%	9486	1,34%	12105	1,29%	76,55	27,61
Zacatecas	5020	1,22%	9506	1,34%	12772	1,36%	89,36	34,36
Michoacán	15471	3,75%	27037	3,81%	37937	4,04%	74,76	40,32
<b>Estados Turísticos</b>	<b>13373</b>		<b>24537</b>		<b>31676</b>		<b>83,48</b>	<b>29,09</b>
Baja California Sur	2647	0,64%	4032	0,57%	5278	0,56%	52,32	30,90
Quintana Roo	2645	0,64%	6351	0,90%	9378	1,00%	140,11	47,66
Yucatán	8081	1,96%	14154	2,00%	17020	1,81%	75,15	20,25
<b>Total</b>	<b>412571</b>	<b>100,00%</b>	<b>708947</b>	<b>100,00%</b>	<b>938572</b>	<b>100,00%</b>	<b>71,84</b>	<b>32,39</b>

Elaboración propia con base en los datos proporcionados por el INEGI (2001).

En el cuadro 8 se observa el comportamiento en el número de empresas por estado del sector servicios. Encontramos un menor aumento comparado con el sector manufacturero (cuadro 7), sin embargo, existe un comportamiento similar, el número de empresas aumentó más durante el primer periodo que durante el segundo.

Los *Estados Turísticos*, son los que mantuvieron un aumento mucho mayor con respecto a las otras regiones. En este caso, el estado de Quintana Roo tuvo un aumento sobresaliente (140,5%) durante el primer periodo en comparación con los demás Estados que conforman el país.

Dicho comportamiento se confirma en el sector comercial (cuadro 9) en el que Quintana Roo aumenta en el primer periodo el número de empresas participantes en un 102,4%. En los tres sectores, el *DF y su entorno* mantienen los porcentajes más bajos de crecimiento en ambos periodos.

El análisis presentado hasta este punto del trabajo no incluye a la principal protagonista de las exportaciones e importaciones mexicanas: la maquiladora. Esta última ha sido decisiva en las transformaciones no sólo internas sino externas, al jugar un papel muy importante en el establecimiento de vínculos económicos entre México y otras regiones. Aunque en cifras la maquiladora parece haber contribuido al crecimiento del país, no ha favorecido el desarrollo del mismo.

Las maquiladoras han aumentado de 1500 en el año de 1990 hasta más de 3000, en 1999, convirtiéndose en uno de los sectores más importantes de exportación del país. El problema de éstas reside en la poca atracción que tienen sobre la industria nacional. Tenemos grandes volúmenes de exportación pero también de importación de componentes, lo cual constituye cifras y porcentajes que se agregan al comercio de México pero con incidencia limitada sobre el empleo, la producción y el consumo (Villafañe, 2000: 87-90).

**Cuadro 9**  
**Unidades económicas del sector comercial por regiones y estados**

	1989		1994		1999		VARIACIÓN %	
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	1994/1989	1999/1994
<b>Frontera</b>	<b>115430</b>		<b>197125</b>		<b>225019</b>		<b>70,77</b>	<b>14,15</b>
Baja California	12296	1,69%	23277	1,99%	27390	1,96%	89,31	17,67
Sonora	15299	2,10%	24794	2,12%	29990	2,14%	62,06	20,96
Chihuahua	19152	2,62%	34094	2,91%	39383	2,82%	78,02	15,51
Coahuila	17358	2,38%	29783	2,54%	33439	2,39%	71,58	12,28
Nuevo León	30239	4,14%	50267	4,29%	53405	3,82%	66,23	6,24
Tamaulipas	21086	2,89%	34910	2,98%	41412	2,96%	65,56	18,63
<b>Reconversión Industrial</b>	<b>123117</b>		<b>200557</b>		<b>241419</b>		<b>62,90</b>	<b>20,37</b>
Aguascalientes	7390	1,01%	12996	1,11%	14990	1,07%	75,86	15,34
Guanajuato	36569	5,01%	61635	5,26%	74163	5,30%	68,54	20,33
Jalisco	53339	7,31%	84274	7,19%	103682	7,41%	58,00	23,03
San Luis Potosí	16894	2,32%	26930	2,30%	30109	2,15%	59,41	11,80
Querétaro	8925	1,22%	14722	1,26%	18475	1,32%	64,95	25,49
<b>Región Sur</b>	<b>68017</b>		<b>110763</b>		<b>143176</b>		<b>62,85</b>	<b>29,26</b>
Guerrero	20629	2,83%	35359	3,02%	43283	3,09%	71,40	22,42
Chiapas	22918	3,14%	36427	3,11%	46938	3,36%	58,94	28,85
Oaxaca	24470	3,35%	38977	3,33%	52953	3,79%	59,28	35,86
<b>D. F. y su entorno</b>	<b>280692</b>		<b>428978</b>		<b>519037</b>		<b>52,83</b>	<b>20,99</b>
Distrito Federal	132042	18,10%	168001	14,33%	179999	12,87%	27,23	7,14
Estado de México	76110	10,43%	136195	11,62%	182670	13,06%	78,94	34,12
Puebla	37415	5,13%	63870	5,45%	78074	5,58%	70,71	22,24
Tlaxcala	7897	1,08%	13696	1,17%	18603	1,33%	73,43	35,83
Hidalgo	13267	1,82%	22144	1,89%	29278	2,09%	66,91	32,22
Morelos	13961	1,91%	25072	2,14%	30413	2,17%	79,59	21,30
<b>Estados Petroleros</b>	<b>64252</b>		<b>98354</b>		<b>113552</b>		<b>53,08</b>	<b>15,45</b>
Tabasco	8984	1,23%	14730	1,26%	18508	1,32%	63,96	25,65
Veracruz	49616	6,80%	74420	6,35%	84989	6,08%	49,99	14,20
Campeche	5652	0,77%	9204	0,79%	10053	0,72%	62,85	9,25
<b>Edos. de Materias Primas</b>	<b>54234</b>		<b>94930</b>		<b>110011</b>		<b>75,04</b>	<b>15,89</b>
Sinaloa	15838	2,17%	26506	2,26%	29031	2,08%	67,36	9,53
Colima	4227	0,58%	8268	0,71%	8848	0,63%	95,60	7,01
Navarro	7740	1,06%	12484	1,07%	13572	0,97%	61,29	8,72
Durango	9614	1,32%	16184	1,38%	18628	1,33%	68,34	15,10
Zacatecas	9819	1,35%	16609	1,42%	20201	1,44%	69,15	21,63
Michoacán	6996	0,96%	14879	1,27%	19731	1,41%	112,68	32,61
<b>Estados Turísticos</b>	<b>23952</b>		<b>41452</b>		<b>46585</b>		<b>73,06</b>	<b>12,38</b>
Baja California Sur	3549	0,49%	5629	0,48%	6856	0,49%	58,61	21,80
Quintana Roo	4857	0,67%	9852	0,84%	13482	0,96%	102,84	36,85
Yucatán	15546	2,13%	25971	2,22%	26247	1,88%	67,06	1,06
<b>Total</b>	<b>729694</b>		<b>1172159</b>		<b>1398799</b>		<b>60,64</b>	<b>19,34</b>

Elaboración propia con base en los datos proporcionados por el INEGI (2001).

En cuanto a la maquila, los análisis hechos por la CEPAL(2002a: 12) sobre el caso mexicano confirman la baja contribución del valor agregado manufacturero a la economía en su conjunto, a pesar del crecimiento del sector de maquila (véase cuadro 10), situación distinta a la de los países que lideran este proceso en Asia. Además, el sector manufacturero, y en especial el

subsector electrónico, excluida la maquila, ha registrado un sistemático déficit comercial desde 1988. Estos datos reflejan la falta de eslabonamientos del sector manufacturero, tanto internos al propio sector como con el resto de la economía.

**Cuadro 10**  
**Valor agregado (VA) de la manufactura y de la maquila para la exportación según componentes del valor bruto de la producción (VBP), México**

Años	VA de la manufactura en relación con el VA del país	VA de la maquila con relación al VA de la manufactura del país	Insumos importados en el VBP de la producción de la maquila	Insumos locales en el VBP de la maquila	Remuneraciones en el VBP de la maquila	Otros gastos en el VBP	Utilidades en el VBP de la maquila
1980	19,7	2,0	30,7	1,2	18,2	6,2	5,1
1985	20,9	3,4	24,9	0,7	12,8	6,6	4,8
1990	20,9	7,1	25,2	1,3	13,0	6,8	4,1
1995	20,8	9,5	19,2	1,4	9,4	5,6	2,8
1996	21,5	10,0	18,6	1,7	9,0	5,5	2,4
1997	21,4	11,6	20,2	1,8	10,0	5,7	2,7
1998	21,3	13,2	21,6	2,2	10,5	5,9	3,0
1999	21,1	14,9	23,4	2,4	11,4	6,4	3,3
2000	20,7	16,1	24,4	2,4	12,4	6,9	2,7
2001	18,5	17,8	26,9	2,7	13,3	7,5	3,5

Elaborado por la Comisión para América Latina y el Caribe (2002a: 12)

En el cuadro 10 se observa que el valor agregado de la maquila con relación al valor agregado de la manufactura del país ha ido en aumento. Esto muestra que en el país el valor agregado de la manufactura ha tendido a retroceder en relación con el de la maquila. Esto refleja la falta de eslabonamientos internos del sector manufacturero, dentro de su propio ámbito y con el resto de la economía. El valor agregado de la manufactura no muestra un crecimiento paralelo al de la maquila (CEPAL, 2002a: 12).

Al examinar más detenidamente el cuadro 10 en los componentes del valor bruto de la producción de la maquila en México se aprecia que el valor agregado de esta actividad ha aumentado gradualmente hasta alcanzar el 26,9% del valor bruto que se registró en el 2001, un nivel similar al alcanzado en el año 1990. La CEPAL nos señala adicionalmente que los insumos importados representan entre el 70% y el 80% del valor bruto de la producción

de la maquila, mientras que las remuneraciones tienen una proporción muy baja (13,3%) en el último año.

El cuadro 10 muestra que otros componentes del valor agregado, las adquisiciones de insumos locales, los gastos y utilidades representaron apenas un 2,7% del valor bruto de la producción de la maquila en 2001. Lo cual nos da una idea más clara de la falta de eslabonamiento entre el sector manufacturero mexicano y las empresas maquiladoras que operan dentro del país.

Con respecto a las exportaciones mexicanas, el destino principal es Estados Unidos, representando casi el 90% de la exportación total (véase cuadro 11). La CEPAL informa que la canasta de exportación tiende a especializarse en tres sectores: confecciones (baja tecnología), área automotriz (tecnología intermedia) y equipos electrónicos (alta tecnología). Los datos en el cuadro 11 son una expresión numérica de la dependencia económica de nuestro país hacia el vecino del norte. En este cuadro se puede observar el menor intercambio comercial de México con otras regiones: Japón, 6,76% en importaciones y 0,39% en exportaciones; Asia, 11,98% y 0,87% respectivamente; para el resto de América Latina, 3,53% y 3,30%. Este intercambio con terceros países que se encuentran fuera del Tratado de Libre Comercio con América del Norte se caracteriza por un mayor valor en importaciones ante un menor valor en las exportaciones mexicanas hacia estos países.

**Cuadro 11**  
**Importaciones y exportaciones de bienes por México hacia el resto del mundo, 2001**  
(En miles de dólares y porcentajes)

	Importaciones	%	Exportaciones	%
Total UE	17.791.749	11,22	5.013.184	3,16
Total EEUU	127.465.186	80,35	140.645.735	88,66
Total Japón	10.720.380	6,76	622.874	0,39
Total Asia	19.011.409	11,98	1.376.127	0,87
Total América Latina	5.593.310	3,53	5.230.286	3,30
Otros	9.294.147	5,86	5.740.259	3,62
Total mundial	189.876.181	100	158.628.465	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2002a: Anexo, Cuadro I.23 b y c)

---

En cuanto a las exportaciones mexicanas a la UE, éstas sólo representan el 3,16% del total mexicano (véase cuadro 11); porcentaje poco significativo si consideramos la proporción que va dirigida a Estados Unidos. En estos últimos años, el valor de las exportaciones hacia la UE ha aumentado en cifras pero en porcentaje con respecto al total de las exportaciones se ha mantenido.

En 1997 las exportaciones de México a la UE alcanzaron la cifra de 3.883.554.000 dólares, lo que representó el 3,53% del total de las exportaciones mexicanas (109.889.791.000 dólares). Para el 2001 las exportaciones en cifras fueron 5.013.184.000 dólares representando un aumento en dólares, sin embargo, el porcentaje de participación en relación con el total de las exportaciones mexicanas para ese año (158.628.465.000) fue de 3,16%. (CEPAL 2002a: Anexo, Cuadro I.23 b)

En lo concerniente a las importaciones, éstas han aumentado, no sólo en cifras sino en porcentaje de participación, pasando de un 9,32%, en 1997 —año en que se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la UE, y en el que el valor total de exportaciones mexicanas era de 3.868.400.000 de dólares y el de las importaciones provenientes de la UE era de 10.427.539.000 dólares—, a un 11,22% para el 2001.

De las importaciones mexicanas con origen europeo sobresalen los bienes industrializados, los cuales representan el 98,49% de dichas importaciones (17.522.472.000 de dólares vs 17.791.749.000 de dólares del total) y la cifra es cinco veces mayor a la de las exportaciones mexicanas hacia la UE en este mismo concepto (5.013.184.000 de dólares). Estos datos pudieran ser resultado de la inversión directa europea en nuestro país y de la transferencia tecnológica, lo cual no sería sorpresa, si consideramos que México es atractivo como plataforma para que las empresas de la UE penetren en el mercado norteamericano bajo las ventajas que el TLCAN puede brindarles.

Por otra parte, como se puede observar en el cuadro 11, México frente a la región asiática ha tenido un intercambio comercial aparentemente bajo y sin



importancia en comparación con América del Norte —de acuerdo a la CEPAL, las exportaciones mexicanas cuyo destino es Asia para el 2001 representaron apenas el 0,87% con un total de 1.376.127.000 dólares, mientras que las exportaciones cuyo destino era Estados Unidos fueron en porcentaje el 88,66% y en cifras 140.645.735.000 dólares.

No está de más hacer notar que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos son mayores a las importaciones, mientras que en el caso de Asia las exportaciones mexicanas son menores, es decir, importamos más productos asiáticos de los que exportamos a esa región y es más lo que vendemos a Estados Unidos que lo que le compramos.

Estas cifras reflejan que la inversión extranjera directa que ha entrado a nuestro país es en parte una estrategia empresarial para usarnos de plataforma y entrar al mercado norteamericano porque las importaciones mexicanas que provienen de los países que están fuera del TLCAN han aumentado al igual que en el caso de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos.

Estos datos, aunados a los trabajos empíricos citados dentro del capítulo nos muestra la tendencia de las maquiladoras de obtener su materia prima del exterior en vez de vincularse más estrechamente con las empresas locales, como resultado de esto, la maquila como plataforma de exportación ha sido una estrategia que no ha traído beneficios para la economía mexicana, no en el grado en el que se esperaba.

Como lo señala López Villafañe (2000: 83) los sectores intensivos en mano de obra, como son la agricultura y la industria ligera, no se han beneficiado a un mayor grado de la apertura comercial porque el poder económico se ha concentrado en los productores más eficientes y con poder financiero. Esto último también ha disminuido o prácticamente anulado los beneficios que la PYME mexicana pudiera obtener. En otras palabras, las 13 Grandes Empresas Mexicanas (GEM) estudiadas por Celso Garrido (en Chudnovsky, 1999: 165-258) y las transnacionales han sido apoyadas y beneficiadas en las últimas tres

décadas, dejando en segundo término el apoyo a la PYME mexicana por considerarse como un coste elevado. Como resultado, México ha crecido pero no ha podido lograr el tan esperado desarrollo, más bien, la desigualdad entre las distintas regiones que lo conforman se ha acentuado. Otra situación que ha ido en aumento y que puede resultar en un impacto negativo a mediano plazo es la dependencia alimentaria que tiene México con el exterior. Esta dependencia ha sido fomentada ante la eliminación de toda práctica proteccionista al sector agrícola, el cual analizaremos a continuación.

### **3. La situación del sector agrícola mexicano**

Existe un estudio complementario a esto último realizado por José Sergio Escobedo (2005: introducción), quien sostiene que, después de 25 años de liberalización y 10 de haber entrado en vigor el TLCAN, la especialización asignada a México en ese proceso de liberalización e integración económica regional ha sido lesiva para el sector agrario, donde ha estado estableciendo un patrón de especialización, concentrado en pocas actividades productivas exportables, en pocas regiones, pocas entidades federativas y pocos grupos sociales. Entre las conclusiones obtenidas por dicho investigador se encuentran las siguientes (Escobedo, 2005: 234-239):

- La apertura comercial impulsada en México bajo el argumento de aprovechar las ventajas comparativas que muestran algunas actividades productivas en el sector agropecuario, ha llevado a la concentración de la producción comerciable y de los flujos de IED, limitando la extensión de los beneficios desprendidos de dicha apertura. Esto último genera y preserva el nivel de pobreza en el que se desenvuelve gran parte de la población rural mexicana.
- La especialización productiva se ha concentrado en la región norte del país, donde existen los recursos productivos y la infraestructura para producir esos bienes agrarios comerciables.
- La incorporación de México, como país en desarrollo, a los procesos de integración y liberalización económicos, sin la consideración de mecanismos de acompañamiento que distribuyan los costes y beneficios, ha generado efectos contrastantes en el sector agropecuario, agudizando su carácter dual, incrementando los flujos de emigración y los índices de pobreza de la población.
- El aumento de las transacciones comerciales con el exterior, ha mejorado las condiciones y los volúmenes de producción de bienes agrarios exportables, con

efectos inhibidores sobre la producción de los no exportables, como granos y oleaginosas.

- A pesar de los crecientes montos obtenidos por las exportaciones, fomentadas por la liberalización económica, las importaciones superan esos montos originando situaciones de déficit en la balanza comercial. La participación de las maquiladoras en estas exportaciones han sido muy importantes, de manera que gran parte de aquéllas se deben a este tipo de empresas.
- Con las acciones de desgravación paulatina, en el sector agropecuario se ha estado configurando un nuevo patrón de comercio exterior, de una exportación basada en productos determinados por la dotación de recursos –algodón, tabaco y café-, hacia la exportación de frutas, legumbres y hortalizas, productos definidos por la creciente demanda internacional, junto con una creciente importación de granos y oleaginosas.
- El sector agrario mexicano es un ente dual, donde conviven agricultores empresariales, productores de bienes exportables, localizados en el norte del país, junto a pequeños agricultores ligados a la producción de granos, con fines de autoconsumo, localizados en el sur y centro del país. El manejo y disponibilidad de la superficie cultivable, el uso que hacen de las prácticas tecnológicas y el destino que tiene la producción de cada uno de estos grupos de agricultores, los diferencian y permite la identificación de ese carácter dual del sector primario mexicano.
- El nivel de especialización que muestran las exportaciones de hortalizas y frutales, con sus requerimientos tecnológicos y de recursos productivos, reduce las expectativas de los efectos intensivos que se esperaba generaría la apertura comercial, con este tipo de exportaciones, hacia todo el sector agropecuario. Esta especialización agudiza el carácter dual al fomentar el desplazamiento de la producción de granos hacia el sur.

- Los efectos diferenciales que genera la apertura del sector son: un aumento en la producción de hortalizas y vegetales, en tanto, disminuye la de oleaginosas y se estanca la producción de grano. El aumento en la producción de hortalizas y vegetales conllevan un alto impacto contaminante de los recursos naturales y el medio ambiente.
- En el sector agropecuario, la IED se localiza en la producción de hortalizas y flores para la exportación y en algunas actividades manufactureras de procesamiento y empaque de esas hortalizas. También se ha registrado un aumento en alimentos, bebidas y tabacos, cuya rama de actividad muestra un fuerte encadenamiento con la producción agraria.
- El sector agrario registra una reducida capacidad para generar empleo remunerado, con una tendencia a la discriminación de las remuneraciones a la mano de obra, provocando la migración de esta última hacia otras regiones, sectores económicos, o bien, hacia el extranjero.

La situación del campo mexicano en su conjunto deja una impresión pesimista y sugiere la idea de que la política agrícola apenas fue capaz de amortiguar los efectos negativos de las variables exógenas. La situación por la que atraviesa el campo mexicano desde 1982 puede ser resumida en los siguientes términos (Nicolás, 2004):

- Primero, cae el valor (PIB) de la producción agropecuaria por habitante, cobrando especial énfasis la disminución de la producción per cápita de granos, carnes y lácteos.
- Segundo, se produce un agudo proceso de descapitalización de la agricultura y de insolvencia de los agricultores, que se manifiesta en el estancamiento cuantitativo de la inversión y en la obsolescencia cualitativa del parque de tractores y maquinaria agrícola, así como en la reducción del consumo productivo de insumos agrícolas modernos. De acuerdo con el VII Censo Agrícola y Ganadero de 1991, se estima que sólo el 7% del total de las

unidades de producción está tecnificada, el 41% son de tipo tradicional y el resto (52%) son unidades de subsistencia.

- Tercero, la proporción del gasto público total destinado a la agricultura ha venido disminuyendo debido a la existencia de un nivel insatisfactorio de ingresos fiscales. El gobierno mexicano no ha tenido la capacidad de gasto necesaria para compensar los subsidios que economías más grandes conceden a sus productores. Tampoco para hacer las inversiones que se requieren en dos aspectos claves para la mejoría de la competitividad de la agricultura a mediano y largo plazo: infraestructura (para el aprovechamiento del agua y la reducción de los costes de transporte y comercialización) y en investigación y extensión agrícola. Además, en circunstancias de insuficiencia de recursos y de aumento de la pobreza, especialmente la rural, las políticas de gasto destinadas al campo están siendo enfocadas sustancialmente hacia su combate, de manera que el problema de la competitividad en el marco del *Tratado de Libre Comercio con América del Norte* tiende a ser visto más como un asunto privado que de interés nacional.

- Cuarto, baja el empleo en el sector, y caen los salarios y los ingresos de todos sus trabajadores, privados y sociales. La problemática social se complica ante las crecientes dificultades de los agricultores, campesinos y empresarios para mantener la actividad agropecuaria como opción de trabajo y de vida, al igual que por el deterioro de los niveles de bienestar que experimentan. Más de 70% de los campesinos viven en la pobreza, 26.3 millones viven en la pobreza extrema y 50% de los niños del medio rural están desnutridos.

También existen situaciones que han creado ciertas ventajas y desventajas hacia el agro tales como (Nicolás, 2004):

- La inversión estadounidense en la industria agroalimentaria en México es de 6.000 millones de dólares. La inversión mexicana en Estados Unidos para vender alimentos mexicanos rebasa los 1.000 millones.

- Los beneficios del libre comercio también se manifiestan por el lado de las importaciones. Las importaciones en este rubro aumentaron 6,9% al año. Este incremento de las importaciones agropecuarias ha permitido que los precios de los alimentos se mantengan accesibles en el mercado nacional y eso ha favorecido directamente a los consumidores mexicanos.
  
- Durante estos diez últimos años los consumidores mexicanos han disfrutado de una baja en los precios de productos como: arroz, 37%; frijol, 34%; maíz, 43%; trigo, 26%; algodón, 79%; soya, 53%; bovinos, 36% y leche, 32% (cifras citadas por Jesús Silva Herzog Flores en el diario *Reforma* del 8 de febrero del 2003). La apertura comercial ha sido decisiva para este descenso de los precios que ha beneficiado a los consumidores incluidos aquellos que viven y trabajan en el campo.
  
- Las importaciones adicionales de maíz que México está realizando, más de cuatro millones de toneladas anuales, están asociadas no al desastre en ese renglón sino al crecimiento de la industria avícola, del que el maíz amarillo es un insumo crucial.
  
- Con el *Tratado de Libre Comercio con América del Norte*, existen tribunales regionales con resoluciones obligatorias en Estados Unidos. En esas instancias se ventilan los casos de *dumping* y de abusos por parte de las autoridades de Estados Unidos. Bajo el régimen jurídico regional del *Tratado de Libre Comercio con América del Norte* (TLCAN), por primera vez en la historia de ambos países, autoridades y empresas estadounidenses les han tenido que dar la razón a sus contrapartes mexicanas.
  
- Sin el TLCAN habría menos inversión y, probablemente, más desempleo, un tipo de cambio más elevado, tasas de interés más altas, mayores precios de los alimentos y menos exportaciones a Estados Unidos. Los productos agrícolas baratos entrarían de contrabando.

- El TLCAN permitió a los productores mexicanos, por ejemplo a los del aguacate *Hass* de Michoacán, superar décadas de proteccionismo estadounidense y enviar su producto a Estados Unidos.

La apertura comercial ha traído consigo nuevos desafíos para el sector agropecuario, pero también, lleva implicadas oportunidades y ventajas que por ser específicas no han beneficiado de forma más general, siendo su impacto positivo menos notorio que el negativo.



## Resumen del capítulo

El referirnos a las empresas bajo los términos micro, pequeño, mediano y grande es con el fin de clasificarlas cuantitativamente, facilitando el estudio de las mismas. La clasificación de las empresas por su tamaño depende del objetivo con el que se agrupan las empresas. En el presente trabajo al referirnos a las empresas bajo el término PYME adoptaremos el criterio establecido por la UE porque en el programa AI-Invest se usa dicho criterio, sin embargo, los datos estadísticos relacionados con la PYME mexicana en los que aparezcan los subgrupos de micro, pequeña, mediana y grande, se respetará el criterio que uso INEGI para la recopilación de los mismos y que aparece en el *Diario Oficial* de la Federación Mexicana del 30 de marzo de 1999.

Consideramos que la microempresa como un fenómeno independiente a la empresa no existe. La empresa micro o “muy pequeña” continúa siendo exactamente eso: una empresa, cuyas oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas para desarrollarse y/o crecer dependen de otros factores que no están necesariamente ligados a su tamaño.

Las empresas ejercen influencia en su entorno, al mismo tiempo que tienen que adaptarse a los factores externos para crecer y sobrevivir, en el capítulo consideramos la forma como la gran empresa mexicana, la PYME y las maquiladoras se han adaptado a las distintas circunstancias. Como se observó en el capítulo, la estructura empresarial en México se vio transformada por dos procesos: la globalización y la regionalización.

El trabajo de investigación realizado por Ruiz y Dussel muestra que México al no contar con un plan detallado para insertarse en ambos procesos tuvo como consecuencia que las empresas de las diferentes entidades federales quedaran a su suerte. En aquellos casos en que el sector empresarial era fuerte se logró una especialización que les permitió vincularse con el exterior, como es el caso de las empresas que se encontraban en los estados de reconversión industrial.

La apertura comercial impulsada en México bajo el argumento de aprovechar las ventajas comparativas que muestran algunas actividades productivas en el sector agropecuario, ha llevado a la concentración de la producción comerciable y de los flujos de IED, limitando la extensión de los beneficios desprendidos de dicha apertura.

La problemática social se complica ante las crecientes dificultades de los agricultores, campesinos y empresarios para mantener la actividad agropecuaria como opción de trabajo y de vida, al igual que por el deterioro de los niveles de bienestar que experimentan. Más del 70% de los campesinos viven en la pobreza, 26.3 millones viven en la pobreza extrema y 50% de los niños del medio rural están desnutridos.

En muchos casos, las empresas quedaron rezagadas, contribuyendo a la pobreza de las entidades donde se encontraban, tal es el caso de los estados del sur. Por otra parte, son pocas las empresas mexicanas que lograron una rápida inserción en el sistema internacional en la forma de transnacionales, como se vio en el análisis de Celso Garrido, quien considera sólo trece casos de éxito (denominadas por Garrido: gran empresa mexicana).

En el desarrollo del capítulo se mencionó el estudio presentado por la CEPAL en el que se resalta que la empresa maquiladora no genera desarrollo porque no se encuentra vinculada al sector empresarial mexicano. En la mayoría de los casos se mantiene ajena a este último porque obtiene su materia prima de empresas extranjeras, usando a México sólo como plataforma para penetrar al mercado norteamericano.

Existe, por tanto, la necesidad de proponer nuevas estrategias que permitan a las PYME mexicanas insertarse en los procesos de globalización e integración regional. Principalmente para las empresas que se encuentran en sectores intensivos en mano de obra y que pertenecen a los estados del sur de México. Al mismo tiempo que se debe reorientar las exportaciones hacia otras regiones del mundo, lo que permitirá disminuir la dependencia hacia el mercado

estadounidense. Creemos que una estrategia factible es la red de cooperación empresarial internacional que se ha establecido en el marco de la cooperación Unión Europea- América Latina —bajo el programa AI-Invest que cuenta con su homólogo Asia-Invest.

#### ***IV) Al-Invest en el marco de la cooperación al desarrollo***

En este apartado señalaremos brevemente la cooperación al desarrollo con la finalidad de ubicar el programa Al-Invest en el contexto de la cooperación internacional. Al referirnos en este apartado a la cooperación de la UE hacia México (Estado-Estado), no estamos refiriéndonos a los acuerdos de cooperación empresariales (empresa-empresa) que trataremos en el siguiente capítulo. Nos referimos a la cooperación al desarrollo cuyo objetivo es lograr que las economías más atrasadas logren aumentar sus niveles de vida, mediante el apoyo de los países desarrollados.

Es importante analizar la cooperación al desarrollo ofrecida por la UE hacia América Latina porque bajo esta cooperación se enmarca el programa Al-Invest. También es importante analizar brevemente los resultados del programa y su relación con el intercambio comercial y la inversión extranjera directa que se efectúa fuera del programa.

La red de cooperación empresarial internacional no escapa a los procesos de globalización y regionalización descritos anteriormente, ni a los intereses proteccionistas de las grandes potencias. De ahí la importancia de iniciar la descripción y análisis de Al-Invest partiendo del nivel global hacia el regional para finalmente abarcar el local, concentrándonos en el eurocentro Bancomext y las empresas mexicanas exportadoras del sector agroindustrial que participaron en el encuentro empresarial Al-Partenariat 2003.

Respecto a las empresas agroexportadoras participantes en el encuentro multisectorial (Al-Partenariat 2003), se analizarán algunos casos en el último capítulo. El análisis será con el objeto de conocer el impacto que ha tenido la inserción de la empresa en la red de cooperación empresarial internacional, el motivo o circunstancias que han llevado a otras empresas a no insertarse y la manera como algunos empresarios han usado la cooperación para internacionalizarse.

Regresando al tema de la cooperación al desarrollo, los países desarrollados tienen la percepción de que la cooperación es poco eficaz por no haber erradicado la pobreza y disminuido la desigualdad entre los países pobres y ricos. Esto último a pesar de que las evaluaciones del Banco Mundial muestran un aumento en la eficacia de la cooperación *al* desarrollo (Gómez en Gómez y Sanahuja, 2001:15-46). Es de esperarse resultados poco alentadores de la cooperación *al* desarrollo debido, entre otras razones, a la carencia de una teoría del desarrollo en que pueda sustentarse (Bustelo, 1999) y, por otro lado, a la acelerada transformación del escenario mundial, caracterizado por la interdependencia económica, la integración en ciertos aspectos — telecomunicaciones y sistema financiero— y la fragmentación en otros — movilidad de personas.

Esta cooperación *al* desarrollo, dominada por intereses comerciales y con pocos resultados, ha sido definida como el conjunto de actividades desplegadas por los países desarrollados que, implicando alguna transferencia de recursos a los países en desarrollo, busca potenciar las actividades productivas generando procesos de crecimiento autosostenido que proporcionen mayor cohesión al tejido productivo y mejoren su inserción en la globalización (Albuquerque, 1992: 21).

Dicha definición se ve reforzada por las declaraciones que los representantes de los países tanto en desarrollo como desarrollados han hecho en los escenarios internacionales, tal es el caso de la *Declaración del Milenio* — documento suscrito por todos los países miembros de las Naciones Unidas sobre cuya base se puede perfilar una nueva etapa de la cooperación *al* desarrollo, documento calificado por la CEPAL (2002b: 97) como la expresión más acabada de la cooperación *al* desarrollo — que en materia de desarrollo dice lo siguiente

“[...] nos comprometemos a [...] fomentar el comercio internacional como motor de desarrollo, incrementar la cooperación financiera y técnica internacional en pro del desarrollo”. (Resolución 55/2 de la Asamblea General)

Esta declaración muestra la fuerte e ineludible vinculación entre la cooperación *al* desarrollo y el intercambio comercial al señalar como elementos importantes: el comercio internacional, al cual le dan el calificativo de “motor del desarrollo”, y a la cooperación financiera y técnica.

La vinculación entre comercio y cooperación demuestra que la transferencia de recursos que los países desarrollados realizan hacia los países en desarrollo debe complementarse con la liberalización de los mercados. En esta declaración no se precisa qué países deberán liberalizar, qué sectores y bajo qué condiciones; sólo se menciona el libre cambio como un medio indispensable para lograr el desarrollo. Esto último deja un enorme vacío porque el qué, cómo y cuándo de la liberalización es medular para el impacto económico positivo o negativo que tenga en los países en desarrollo.

Igualmente, se recalca con respecto al comercio

“[...] reafirmamos nuestro compromiso de fomentar la liberalización del comercio y asegurarnos que el comercio contribuya plenamente a promover el crecimiento económico, el pleno empleo y el desarrollo de todos los países [...] El comercio es en muchos casos la fuente externa de financiación para el desarrollo, pero para que beneficie verdaderamente a los países en desarrollo [...] deben establecerse instituciones y políticas propias o mejorar los existentes. La liberalización efectiva del comercio es un elemento importante de la estrategia de desarrollo sostenible de un país. La expansión del comercio y de la inversión extranjera directa podría estimular el crecimiento económico y ser una importante fuente de empleo”. (Resolución 55/2 de la Asamblea General)

La cita anterior procura justificar la vinculación entre el comercio, inversión extranjera directa y el desarrollo sostenible, justificación que sería razonable si no existiese desigualdad de intercambio en términos comerciales entre los

países desarrollados y los países en desarrollo. A pesar de que la OMC pretende reducir dicha desigualdad con su programa de trabajo, fruto de la ronda Doha (cuyo aparente elemento central son las necesidades y los intereses de los países en desarrollo), se requiere algo más que buenas intenciones y documentos firmados para lograr mayor equidad en términos comerciales y de inversión.

**Cuadro 12**  
**Ganancias de bienestar asociadas a liberalización de productos agrícolas, no agrícolas, sector de servicios y medidas de facilitación de comercio. (% y millones de dólares)**

	OECD	PED	Otros países	TOTAL
Liberalización agrícola				
*Medidas de frontera	22,5	37,0	29,0	29,0
*Apoyo doméstico	8,0	0,0	4,5	4,5
Manufactura (med.frontera)	11,1	25,3	17,5	17,5
Liberalización servicios	15,9	7,9	12,3	12,3
Facilitación del comercio	42,5	29,8	36,8	36,8
TOTAL %	100,0	100,0	100,0	100,0
TOTAL valor	108.667	87.735	15.974	212.376
% países	51,2	41,3	7,5	100,0

Elaborado por la CEPAL con base en "Trade Liberalization and developing countries under the Doha Round", J. Francois, H. Van Meijl & Van Tongeren, Tinbergen Institute Discussion Paper 2003-60/2

La CEPAL (2005c) presenta una estimación sobre las ganancias potenciales de la apertura comercial de la Ronda Doha expresadas en el cuadro 12, cuyos aspectos son:

- La apertura en el sector agrícola reporta proporcionalmente mayores ganancias que en el sector de productos no agrícolas dado que presenta los mayores niveles de protección.
- Los modelos indican que las mayores ganancias provienen de las rebajas arancelarias, más que de la reducción de los subsidios internos o a la exportación en este sector. Lo que no significa que para determinadas categorías de productos agrícolas, las subvenciones no sean un elemento clave para el acceso a mercado. Sin embargo, es una indicación de dónde deben poner las prioridades los países en desarrollo

(PED). Adicionalmente, las mayores ganancias se derivarían de la liberalización comercial entre los propios PED. En consecuencia, las ganancias provenientes de la apertura comercial no es un tema exclusivamente Norte-Sur, cuestión que no ha recibido la suficiente atención en la discusión internacional.

- La liberalización del comercio de servicios reporta importantes ganancias comerciales, aunque proporcionalmente menores para los PED debido a sus patrones comerciales.
- Algunas estimaciones indican que las ganancias de bienestar, producto de la reducción de los costes de transacción como consecuencia de la adopción de medidas de facilitación del comercio, tienden a ser superiores a la eliminación de barreras comerciales. De ahí la importancia de esta dimensión en las negociaciones de Doha.

A pesar de los números indicados, la dificultad para arribar a acuerdos deriva del impacto diferencial entre los PED (no todos se benefician de la apertura en el corto plazo), y del carácter de estos procesos negociadores donde deben lograrse delicados equilibrios en torno a un compromiso único de derechos y concesiones ("*single undertaking*"), que surge de una matriz conformada de países y temas interdependientes. Adicionalmente, la irrupción de los PED (incluidos los menos adelantados) como actores activos en el proceso de negociación dificulta la conclusión de una negociación que no contenga aspectos sustantivos de sus actuales demandas. (CEPAL, 2005c)

Durante el año 2004 y mediante el "paquete de julio" se logró poner de nuevo en movimiento las negociaciones de la Ronda Doha, trabadas durante la Conferencia de Cancún de 2003. Se acotó la agenda de negociaciones pues se acordó no incluir temas planteados por los países desarrollados como inversiones y políticas de competencia. Pese al trabajo intenso emprendido desde entonces, no se ha logrado tener un correlato en resultados que aproximen las posiciones. El contenido de este trabajo puede ordenarse en torno a tres grandes áreas: acceso a mercados, profundización de reglas y temas institucionales. (CEPAL, 2005c)



Si bien es cierto que, según el Banco Mundial, la eliminación de las barreras al comercio permitirían obtener un beneficio en un rango de 250 a 620 millones de dólares al año, y que la tercera parte de este beneficio sería para los países en desarrollo, superando así los flujos que reciben por concepto de ayuda al desarrollo (de Gortari, 2002: 5), es importante considerar hasta qué grado los países desarrollados estarán dispuestos a liberar los sectores protegidos, bajo qué coste y en cuánto tiempo.

En otras palabras, tenemos que cuestionarnos hasta qué grado los países desarrollados dejarán a un lado sus intereses comerciales, políticos y financieros, intereses que son importantes para mantener su propio desarrollo, para establecer como prioritarios los intereses de los países en desarrollo. La respuesta a esta cuestión implica imaginar un mundo al revés, donde los papeles se invierten, es decir, los países desarrollados liberalizan a conveniencia de los países en desarrollo sin importar el coste que esto pudiera implicar y bajo los términos que éstos últimos determinan.

Aunque existiese la disposición de los países desarrollados en ceder a sus prácticas proteccionistas, esto no sería suficiente si no se eliminan o al menos disminuyen las tres asimetrías internacionales señaladas por la CEPAL: primera, la dependencia tecnológica de los países en desarrollo hacia los desarrollados, estos últimos cuentan con una altísima concentración del progreso técnico cuya transferencia es lenta e irregular; segunda, la mayor vulnerabilidad financiera macroeconómica de los países en desarrollo; y tercera, el contraste entre la elevada movilidad de los capitales y la escasa movilidad de la mano de obra internacional.

Por otra parte, la realidad mundial contradice las palabras expresadas en la *Declaración del Milenio*: los flujos comerciales —importaciones y exportaciones— no han consolidado un círculo virtuoso de inversión y crecimiento en los países en desarrollo, principalmente en América Latina. De acuerdo con la CEPAL, los dos patrones de inserción latinoamericanos, uso intensivo de mano de obra (maquila) y la explotación de recursos naturales, no

han sido capaces de generar desarrollo sostenible, mucho menos un proceso endógeno de asimilación y difusión de conocimientos que se traduzca en una oferta rápida y diversificada de bienes y servicios exportables (CEPAL, 2002a: 11). La liberalización comercial es un hecho, sin embargo no ha traído consigo crecimiento, pleno empleo y mucho menos desarrollo; al contrario, las crisis financieras, el desempleo y la creciente desigualdad económica son las principales características de una América Latina con libre mercado, pero carente de desarrollo sostenible.

En cuanto al término cooperación insertado en los discursos diplomáticos — que es causa de debate entre economistas, políticos y personas interesadas en el tema de desarrollo— es obligado definirlo y aclarar la forma en que los países desarrollados lo han utilizado al buscar nuevos vínculos o reforzar los existentes con los países en desarrollo.

## **1. La cooperación al desarrollo europea vs cooperación para el desarrollo**

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

El concepto original de cooperación *para* el desarrollo difiere mucho de lo que hoy conocemos por cooperación *al* desarrollo; si bien es cierto que se tiene como precedente de dicha cooperación el Plan Marshall, que sirvió para aportar capitales y con ellos cimentar las bases estructurales y fortalecer el tejido productivo de la Europa Occidental y de Japón, devastados por la Segunda Guerra Mundial, también es cierto que estas zonas lograron una recuperación gracias a que sus sistemas productivo y financiero estaban articulados y no sólo por los programas de desarrollo establecidos en su momento, ni por el monto de la ayuda ofrecida por los Estados Unidos.

El Plan Marshall tenía implícitos tres objetivos: el primero, de carácter humanitario; el segundo, político y estratégico, ya que pretendía frenar el comunismo; y el tercero, económico, pues las exportaciones norteamericanas dependían del consumo europeo (Nieto, 2001: 44). Sin embargo, este concepto de cooperación *para* el desarrollo se ha transformado y ahora tiene otro significado, alejándose en la práctica del concepto original y de los resultados obtenidos por el Plan Marshall.

Una de las razones de este alejamiento es que la cooperación actual tiene como objetivo principal el económico; esto se debe a la inexistencia de un

comunismo que frenar, tampoco cuenta con el antecedente de una tercera guerra mundial que haya tenido como escenario el continente americano.

La cooperación *al* desarrollo no es igual a la cooperación *para* el desarrollo. La primera va dirigida principalmente a los países en desarrollo, los países menos adelantados, los pequeños estados insulares en desarrollo, los países con economías en transición y los países en desarrollo sin litoral, cuyos problemas económicos son profundos y están ligados a sus propios antecedentes históricos. Por tanto, esta cooperación no ha tenido el mismo efecto positivo que tuvo la que se aplicó en la Europa de posguerra, ni tampoco se puede asemejar en sus resultados al desarrollo logrado en Japón.

Esto se debe particularmente a que la superación del subdesarrollo,<sup>6</sup> que actualmente caracteriza a la mayoría de los países en el mundo, requiere de algo más complejo que la ayuda para la capacitación técnica o la asistencia financiera. Estos países en desarrollo presentan problemas con profundas raíces históricas y grandes diferencias estructurales como: una desarticulación estructural interna, la inserción externa desigual y dependiente a las grandes potencias, así como una deuda externa que lleva a que los países endeudados aporten recursos netos a los países desarrollados.

La cooperación *al* desarrollo fue también impulsada por los Estados Unidos que, después de su primera etapa de cooperación dirigida a Europa y Japón, se sintió motivado a orientar dicha cooperación a los países en desarrollo (particularmente hacia América Latina). Este impulso obedeció a tres factores: el éxito del Plan Marshall, la Guerra Fría (hacer frente al comunismo) y la independencia de las colonias (Berzosa, 1989: 363).

La cooperación *al* desarrollo adquirió un nuevo impulso en el periodo de 1950-1970, en el cual se creó la Conferencia de las Naciones Unidas para el

---

<sup>6</sup> La economía del desarrollo surge en el periodo de la Guerra Fría y su objetivo era trasladar las experiencias de los países industriales avanzados a aquellos países que se mantenían en retraso relativo; el término crecimiento económico se convirtió en sinónimo de desarrollo, el cual adquiere diferentes significados a través del tiempo. En la actualidad implica como meta llegar al estado actual del capitalismo avanzado (Malgesini, 1997: 68).

Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), se aprobó el Sistema Generalizado de Preferencias y se registraron avances en la asistencia oficial para el desarrollo; pero los resultados no han sido suficientes ante un orden mundial cada vez más polarizado, lo que se ha traducido en una disminución de la cooperación y un nuevo paradigma: para lograr el desarrollo, la economía internacional debe garantizar condiciones igualitarias que aseguren el funcionamiento de los mercados (CEPAL, 2002b: 96). El problema radica en qué camino seguir para lograr esa igualdad en condiciones sin que exista un impacto negativo en la economía mundial que genere mayor pobreza tanto en la población de los países desarrollados como de los países en desarrollo.

Los resultados que se obtuvieron al aplicarse este nuevo paradigma también fueron modestos; de hecho, los países desarrollados no eliminaron sus prácticas proteccionistas mientras que para los países en desarrollo resultó negativo exigirles igualdad de condiciones comerciales ante las grandes potencias. Un punto importante para el desarrollo de estos últimos es el trato preferencial que garantice un acceso más seguro y estable a los mercados de los países desarrollados.

Es necesario enfatizar que los países en desarrollo no sólo cuentan con diferentes antecedentes económicos e históricos que Japón y Europa, sino que estos países en desarrollo han sufrido sus propias transformaciones. Estas transformaciones conducen a grandes diferencias entre ellos mismos, son heterogéneos por lo que se convierte en un reto, más aún, en un grave error querer agruparlos para ofrecerles un programa de cooperación general. Cada país requiere programas de cooperación específicos a la medida de sus muy particulares necesidades y circunstancias. Esto conduce a muchos escenarios de cooperación con diferentes matices, volviéndose en algo imposible ofrecer la cooperación con base en las perspectivas del país receptor. Es probable que esto último sea una de las muchas razones por las que los países desarrollados se han limitado a ofrecer una cooperación en la que sólo se han preocupado por no poner en riesgo sus propios intereses y bajo sus propias

perspectivas, pasando por alto lo que los países en desarrollo realmente necesitan.

Los debates sobre desarrollo giran en torno a dos postulados: por una parte, se piensa que el desarrollo no se ha logrado por factores nacionales, existiendo diferencias en los esfuerzos individuales; por otra, se cree que existen elementos del orden internacional que tienden a generar o reproducir las desigualdades existentes en estos países en desarrollo al no permitirles una verdadera igualdad de oportunidades. De hecho, algunos economistas como Samir Amín han llegado a la conclusión de que el resultado alcanzado por la cooperación *al* desarrollo ha sido el desarrollo del subdesarrollo.

El que la cooperación internacional actualmente no logre resultados lo suficientemente alentadores en materia de desarrollo no es pretexto para eliminarla, siempre es bueno que los países desarrollados ofrezcan mecanismos de ayuda. Aún con sus deficiencias, la cooperación algo está logrando, por lo menos en el caso de América Latina ha dado resultados positivos en materia comercial, aunque el beneficio para los países en desarrollo ha sido menor al obtenido por los países desarrollados.

Con lo anteriormente expuesto podemos confirmar que cooperación *para* el desarrollo no es igual a cooperación *al* desarrollo, por lo que ahora nos enfocaremos a la cooperación al desarrollo que la UE ofrece a terceros países.

## **2. La cooperación al desarrollo que la UE ofrece a terceros países**

Las políticas comercial y de cooperación de la UE con los países en desarrollo han derivado en acuerdos comerciales, de cooperación y económicos. Como resultado de estas políticas y con base en las prioridades e intereses de los Estados más dominantes en la UE se ha promovido el libre comercio y se han suscrito hasta el año 2000 los siguientes acuerdos: 71 acuerdos dentro del convenio de Lomé, 11 acuerdos europeos, 4 de libre comercio (Suiza, Israel, Islas Faroe y México), 3 uniones aduaneras, así como el Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Liechtenstein). (Villafañe y Uscanga, 2000: 110)

La UE utiliza como una estrategia comercial establecer programas de apoyo empresarial dentro de los acuerdos comerciales, de cooperación y económicos, instrumentándolos con acuerdos entre empresas de tipo comercial o de inversión. De esta manera, las empresas europeas aprovechan en mayor grado los acuerdos que la UE tiene con terceros países, logrando incursionar en mercados extranjeros, lo que no deja de favorecer —aunque en menor— grado a las empresas del país destino.

Es por ello que podemos afirmar que el término de cooperación al desarrollo dirigido por la UE a terceros países no se limita a la ayuda humanitaria que puede ofrecerse a países devastados por la guerra o por fenómenos naturales. Aunque con esto no pretendemos dejar de lado la ayuda humanitaria que sí forma parte de la cooperación al desarrollo, más bien aclaramos que la política de cooperación va más allá de los objetivos de supervivencia, trastocando la cooperación con los intereses comerciales y de inversión que favorecen a la UE, lo cual es justificable como se verá a continuación.

De acuerdo con el artículo 177 del Tratado, la política de cooperación al desarrollo de la UE tiene como objetivo impulsar el desarrollo social en los países en vías de desarrollo y, particularmente, de los más desfavorecidos; su inserción armoniosa y progresiva en la economía mundial; y la erradicación de

la pobreza. Al mismo tiempo debe contribuir a la consolidación de la democracia, al respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales.

La cooperación al desarrollo originalmente debe integrar relaciones de beneficio mutuo para ambas partes —sería importante cuestionar si en la realidad favorece más al país desarrollado bajo la lógica de que antes de ayudar a terceros debo contribuir al Estado de Bienestar de mi población—. En el caso de la UE dicha cooperación está estrechamente ligada a las relaciones comerciales y financieras, sin que con ello se dejen de lado los antecedentes históricos que justifican la preferencia europea por ofrecer mejores condiciones de ayuda a los países de Europa del Este y a las excolonias europeas.

Con base en estas relaciones comerciales y financieras, la UE decide a qué países va a dirigir los esfuerzos de cooperación, qué monto económico otorgará, bajo qué condiciones y durante qué periodo. Esta cooperación forma parte de las políticas comunitarias cuyo alcance es limitado, dado que las instituciones complementan el nivel de actuación de los Estados.

Un motivo por el cual es posible que los países efectúen sus aportaciones en materia de cooperación, vinculándolas con el comercio, pudiera ser su preocupación por incrementar sus exportaciones y mejorar su balanza de pagos (Albuquerque, 1992: 29). Además, resulta razonable que si un gobierno va a utilizar los impuestos de sus ciudadanos para ayudar a otro país, busque algún beneficio económico que permita retribuir el monto económico desembolsado. Esto no es la excepción en el caso de la UE, la cooperación europea se ha convertido en el motor de la acción exterior, por lo que es un instrumento importante para aumentar su influencia en el comercio internacional (Conde y Hurtado, 2000: 68).

Francia, por ejemplo, es uno de los estados que ha buscado beneficios de la cooperación al tratar de garantizar la rentabilidad comercial de la cooperación al desarrollo como parte del precio que hay que pagar para conseguir el apoyo



del público a los elevados gastos de cooperación; otro Estado es Alemania que legitima el gasto en ayuda a partir de la creación de puestos de trabajo para los alemanes (German y Randel en Intermón, 1997: 12).

Por otra parte, la UE se ha caracterizado por fortalecer y proteger sus sectores débiles como la agricultura, textil, calzado y cuero que han perdido competitividad; estos sectores son intensivos en mano de obra, por lo que al protegerlos se conservan puestos de trabajo europeos (Rodríguez, 1997: 16). Mientras la UE protege a los sectores débiles busca aumentar su competitividad y vincularlos al comercio internacional. Esto último por medio de programas de desarrollo empresarial e internacionalización, subsidios e implantación de barreras de entrada a la competencia extranjera.

Además, al igual que en su política comercial exterior y como resultado de la estrecha relación que existe entre ésta y la política de cooperación al desarrollo, la UE establece un trato preferencial hacia distintos países y esto se concentra en tres niveles: a) las excolonias de Gran Bretaña y Francia, b) los países del mediterráneo y en último lugar, c) los países de Asia y América Latina (Maestro en Martínez y Vidal, 1995: 396).

Esta política que conduce a establecer acuerdos económicos y de cooperación ha estado condicionada por los intereses políticos, financieros y comerciales de los Estados que forman la UE. Por ello, América Latina y Asia han quedado en tercer nivel de interés, siendo España uno de los Estados que ha causado mayor presión para establecer vínculos con AL, tomando la iniciativa para lograr relaciones cada vez más estrechas con el continente americano.

En el caso de los vínculos de cooperación Europa- América Latina, éstos comenzaron en 1976 cuando se puso en marcha el primer programa de asistencia financiera y técnica a favor de los países en desarrollo denominados en ese entonces “Países en Vías de Desarrollo” (PVD) y que no estaban asociados a los Acuerdos de Lomé (Conde y Hurtado, 2000: 108). Dicho programa implicó subsidios a los países en desarrollo sin reembolso; ésta fue

la principal característica del primer acuerdo de cooperación que la UE firmó con México, el cual no tuvo mucho éxito puesto que ambas partes carecían de interés por estrechar sus lazos comerciales.

Antes de 1986 la débil relación Unión Europea-América Latina se veía afectada por la enorme distancia y el encarecido producto con el que se comerciaba; la sustitución de importaciones de Latinoamérica disminuía las relaciones con el exterior; la producción agrícola iberoamericana enfrentaba las barreras de la PAC, mientras que la industrializada competía desventajosamente con la asiática; la deuda externa de América Latina limitaba las políticas exterior y expansionista; y la guerra de las Malvinas llevó a un mayor distanciamiento por razones políticas (Cuenca, 2002:15,16).

Este distanciamiento se mantuvo aun cuando en 1981 se aprobó el primer Reglamento del Consejo que regulaba la cooperación técnica y financiera en favor de los países no asociados (Reglamento 442/81); así mismo, dio pie a la firma de los primeros acuerdos de cooperación con algunos países latinoamericanos, llamados de "primera generación" porque se referían casi exclusivamente a condiciones comerciales especiales, además que todo subsidio que la UE ofreciera no sería reembolsado.

Algunas de las razones por las cuales comienzan a estrecharse las relaciones políticas, económicas y de cooperación entre la UE y América Latina son: el ingreso de España y Portugal a la UE; los conflictos bélicos centroamericanos en los que se involucra la UE con políticas pacificadoras y con programas de ayuda y de reconstrucción económica; la vuelta a la democracia de las repúblicas latinoamericanas, que facilitaron el diálogo político gobierno a gobierno; y finalmente, las reformas económicas latinoamericanas que dejaron atrás al modelo de sustitución de importaciones reemplazándolo por otro modelo basado en profundas reformas estructurales tanto internas —reducción del intervencionismo estatal y potenciación del sector privado— como externas —la apertura económica internacional, liberalización comercial, establecimiento

de un tipo de cambio de mercado y legislación favorables a la inversión extranjera (Rodríguez, 2002: 61).

Las razones mencionadas en el párrafo anterior motivaron a la UE a superar el distanciamiento político y comercial, negociando con la mayoría de los países de América Latina acuerdos de cooperación. Estos acuerdos que no incluían obligaciones de carácter financiero —a diferencia de los firmados en el marco de la Convención de Lomé o los Acuerdos Mediterráneos— llegaron a denominarse "acuerdos de tercera generación".

Los "acuerdos de tercera generación" perduran hasta nuestros días y se caracterizan por incorporar una cláusula democrática. Mediante la cláusula se condiciona a los países que reciben cooperación a respetar los derechos humanos y los principios democráticos. Además, establecen la cooperación de una manera más amplia al incluir programas para la promoción internacional de las PYME, la creación de empresas conjuntas y la transferencia de tecnología, entre estos programas empresariales se encuentra AI-Invest.

Dos factores importantes para las relaciones Unión Europea-América Latina en el escenario europeo fueron: la nueva política de cooperación al desarrollo del Tratado de Maastricht expresado en su Título XVII y la presidencia española del Consejo Europeo del segundo semestre de 1995. Ambos factores permitieron que América Latina pudiera obtener mayores beneficios de una política de cooperación fundamentada en (Rodríguez, 2002: 50):

- a) El interés estratégico del fortalecimiento de los vínculos entre la Unión Europea y América Latina.
- b) El balance de las relaciones entre ambas regiones.
- c) Tres ejes prioritarios para potenciar las relaciones de cooperación:
  - i. Apoyo institucional y consolidación de los procesos democráticos
  - ii. Lucha contra la pobreza y la exclusión social
  - iii. Apoyo a las reformas económicas y a la mejora de la competitividad internacional.

Estos beneficios se han visto reflejados en los flujos de cooperación internacional hacia América Latina, el 62,3% tiene como origen la UE. Esta última cuenta con tres fuentes de financiación para lograr sus objetivos de cooperación: el presupuesto general de las Comunidades Europeas, los Fondos Europeos de Desarrollo (FED) y el Banco Europeo de Inversión (BEI) (Conde y Hurtado, 2000: 68).

El presupuesto que la UE destina anualmente a la cooperación al desarrollo no es despreciable, ya que es un monto de aproximadamente 8.000 millones de euros y se encuentra concentrado en seis grandes fondos que son los siguientes:<sup>7</sup>

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

Estos 8.000 millones de euros dan lugar cada año a 2.000 licitaciones, alrededor de 10.000 contratos y cerca de 5.000 operaciones financieras. En 1988 se produjo un cambio significativo en términos monetarios al separarse las líneas presupuestarias para América Latina y Asia en lo referente a la cooperación económica y a la ayuda financiera y técnica. Esta separación permitió que se pudieran aumentar los recursos destinados a América Latina sin disminuir los destinados a Asia.

Las líneas de cooperación al desarrollo europea hacia Latinoamérica se pueden dividir en tres canales (IEPALA, 1992: 107): la cooperación multilateral (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial), la bilateral (sujeta a las

---

<sup>7</sup> Información tomada de [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int), fecha de consulta: 2001

relaciones gobierno a gobierno) y la no gubernamental (organizaciones de naturaleza civil).

Actualmente, la cooperación con los países de América Latina se encuentra regulada por el Reglamento del Consejo CEE/443/92 (Diario Oficial de las Comunidades Europeas [DOCE] L52, de 27 de febrero de 1992) y cubre tanto los aspectos relativos a las acciones en favor de los países y regiones menos desarrollados (asistencia financiera y técnica) como una cooperación económica en favor de los países y regiones más desarrollados, teniendo en cuenta que el grado de desarrollo de los países latinoamericanos es mayor con relación a los países asiáticos. Esta diferencia en el grado de desarrollo se refleja en el presupuesto de cooperación financiera y técnica, pues se da mayor peso a la región asiática que a la región Latinoamericana —375.2 millones de euros para Asia y 286 millones de euros para América Latina durante el 2000.

Contando con este presupuesto y un reglamento, la UE ha firmado acuerdos de cooperación con 18 países de América Latina, entre ellos se encuentran los firmados con la región del Mercosur (Argentina, Brasil) y con México, con los que cada vez estrecha más las relaciones a través del diálogo político institucionalizado —se refiere a reuniones ministeriales anuales de alto nivel que han servido para facilitar los procesos de cooperación.

Estos acuerdos se enmarcan en dos tipos de cooperación: la financiera y técnica, así como la económica. Las preguntas que ahora han quedado sin respuesta son: ¿qué es la cooperación financiera y técnica? y ¿en qué difiere de la cooperación económica?

La cooperación financiera y técnica consiste en la transferencia de tecnología básica, de capitales y de conocimientos orientados directamente a promover el desarrollo de las zonas o países menos adelantados; esta forma de cooperación implica mayores fondos, que posiblemente no sean reembolsados en su totalidad a la UE; de ahí que este tipo de cooperación se limite a los

acuerdos de “primera generación”, destinados sólo a países con nivel de desarrollo bajo.

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

Esta cooperación se canaliza hacia la población más pobre de los países más pobres a través de subvenciones con carácter de no reembolsables, financiadas con cargo al presupuesto general de las Comunidades Europeas. Se establece, asimismo, una programación plurianual indicativa procurando que los Estados miembros u otros donantes cofinancien estas actividades; dicha programación se encuentra regulada por los artículos 4 y 5 del Reglamento del Consejo.

La cooperación económica, expresada en el artículo 7 del Reglamento del Consejo, se otorga a cualquier país sin importar su grado de desarrollo porque no incluye subsidios no reembolsables. A diferencia de la cooperación técnica y financiera, el objetivo de la cooperación económica es facilitar los intercambios científicos, económicos y culturales. Busca crear un entorno más favorable a la inversión y al desarrollo, aprovechando al máximo los intercambios internacionales, enfocándose de forma particular en el sector privado y en las PYME. Por tanto, los vínculos de la UE establecidos con los países latinoamericanos a través de acuerdos de cooperación económica se caracterizan por la intensificación del intercambio comercial, la inversión extranjera directa y la internacionalización del sector empresarial.

Esta cooperación hacia América Latina se canaliza a través del Banco Europeo de Inversiones y de los programas horizontales: ECIP (cooperación empresarial), AI-Invest (redes empresariales), Alfa (cooperación entre instituciones de enseñanza superior), Alure (optimización de la energía) y URB-AL (redes telemáticas). Este es el tipo de cooperación que México ha recibido de la UE, cuyo objeto es fomentar el desarrollo del sector productivo en sentido amplio, dirigiéndose generalmente a empresas, cámaras de comercio y otras instituciones económicas, a través de acciones de promoción comercial, de formación y de asistencia técnica; asimismo, busca mejorar el apoyo institucional porque va acompañada de una intensificación del diálogo con los interlocutores sociales.

Después de analizar qué es la cooperación financiera y técnica y la cooperación económica, podemos notar algunas diferencias importantes entre ambas. Una de ellas es que la cooperación financiera y técnica incluye subsidios no reembolsables, mientras que en la cooperación económica no existen tales subsidios, más bien son fondos financieros menores y con una participación financiera compartida y limitada, lo que se verá más claramente cuando analicemos el programa AI-Invest.

Otra diferencia es que la cooperación financiera y técnica busca apoyar los sectores más pobres, en tanto que la cooperación económica da mayor importancia a los sectores dinámicos, sectores que son estratégicos para los intereses comerciales de la UE. Por lo que respecta a México, la UE estableció en 1991 un acuerdo de cooperación económica, que no incluye cooperación financiera y técnica, por lo que fue un acuerdo de “tercera generación”. En cuanto a Brasil y Argentina, la UE firmó en 1995 un acuerdo interregional de cooperación con Mercosur. A continuación analicemos ambas relaciones de cooperación más detenidamente.

### **3. La cooperación al desarrollo que la UE mantiene con México**

El 15 de julio de 1975, y en armonía con las políticas tanto comercial como de cooperación europeas, México firmó su primer Acuerdo de Comercio y Cooperación con la entonces Comunidad Económica Europea que aunque no tuvo mucho éxito, prevaleció por la aguda escasez de petróleo en Europa y la potencialidad de México como productor y exportador de esta materia prima (Morales, 1997: 24).

En 1991 se firmó un segundo acuerdo denominado Acuerdo Marco de Cooperación. Este acuerdo fue resultado tanto de las reformas estructurales mexicanas como de la orientación del tratado de Maastricht hacia una apertura económica de la UE con terceros países. (Morales, 1997: 25)

Este segundo acuerdo, considerado de tercera generación, definía una serie de mecanismos de cooperación tales como: el intercambio de información, la identificación de contactos empresariales, profesionales y técnicos de ambas partes y la promoción de empresas conjuntas, entre otros. A través de este acuerdo de cooperación se originó una especial atención por ampliar el papel de los sectores privados, particularmente de las PYME, en el fortalecimiento de las relaciones bilaterales. Este acuerdo fue desaprovechado por las empresas de ambas regiones.

El 8 de diciembre de 1997 México y la UE firmaron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, que también fue un acuerdo de tercera generación. Estos tres acuerdos, uno de primera generación y dos de tercera, precedieron al hoy vigente acuerdo de libre comercio que entró en vigor el 1 de Enero de 2000.

México firmó un acuerdo de tercera generación por ser considerado por la UE como un país de desarrollo avanzado, entre otras razones, como consecuencia de su inclusión en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Por esto último la cooperación europea se ha concentrado en los sectores más dinámicos de la economía mexicana, disminuyendo los recursos



para proyectos de desarrollo rural, sector agrícola e infraestructura, aun cuando estos sectores son prioritarios para el desarrollo sostenible del país (García, 1997: 125).

Asimismo, México se distingue de los demás países latinoamericanos porque es el único que mantiene dos acuerdos de libre comercio al mismo tiempo con la UE y con Estados Unidos; y, junto con Israel (también proveedor de energéticos), es el segundo en mantener dichos acuerdos comerciales con las dos grandes potencias económicas.

Este acuerdo de libre comercio UE-México ha sido una respuesta de la UE ante la desviación comercial ocasionada por el TLCAN.<sup>8</sup> Como ejemplo, Agustí Ulled (en Güell y Vila, 2000: 179) señala que los productos que México importó de Estados Unidos durante el período de 1993-1998 crecieron un 13,2% como promedio anual, un 15,1% en el caso de los que provienen de Canadá y tan sólo un 8,8% en los productos provenientes de Europa.

En el caso de México, sus exportaciones hacia el resto del mundo representan alrededor del 47% del total de América Latina y el Caribe, aunque hay que aclarar que casi la mitad de ellas corresponden a las exportaciones de maquila —lo que arroja como resultado que el 22% de las exportaciones latinoamericanas pertenezcan a la maquila.

Los análisis hechos por la CEPAL sobre el caso mexicano confirman la baja contribución del valor agregado manufacturero a la economía en su conjunto, a pesar del crecimiento del sector de maquila, situación distinta a la de los países que lideran este proceso en Asia. Además, el sector manufacturero, y en especial el subsector electrónico, excluida la maquila, ha registrado un sistemático déficit comercial desde 1988. Estos datos reflejan la falta de

---

<sup>8</sup> El término desviación comercial hace referencia a la disminución del intercambio comercial entre dos países debido a que crece el interés comercial por un tercer país. Por supuesto que existen otros factores implicados en la disminución de la relación comercial México-UE tales como: la recesión Europea en los noventa del siglo XX, la incorporación de los países de Europa Oriental y Central a la economía de mercado y los altos niveles de regulación (García, 1997: 116).

eslabonamientos del sector manufacturero, tanto internos al propio sector como con el resto de la economía.

El destino principal de las exportaciones mexicanas es Estados Unidos, representando casi el 90% de la exportación total. La CEPAL informa que la canasta de exportación tiende a especializarse en tres sectores: confecciones (baja tecnología), automotriz (tecnología intermedia) y equipos electrónicos (alta tecnología). Estos datos son una expresión numérica de la dependencia económica de nuestro país hacia su vecino del norte.

En el cuadro 13 se puede observar el menor intercambio comercial de México con otras regiones: Japón, 5,6% en importaciones y 0,4% en exportaciones; Asia, 10 y 0,9% respectivamente; para el resto de América Latina, 2,9% y 3,2%. Este intercambio fuera del Tratado de Libre Comercio con América del Norte se caracteriza por un mayor valor en importaciones ante un menor valor en las exportaciones mexicanas hacia estos países.

En cuanto a las exportaciones mexicanas a la UE, éstas sólo representan el 3,2% del total mexicano (cuadro 13); porcentaje poco significativo si consideramos la proporción que va dirigida a Estados Unidos. En estos últimos años, tanto el valor de las exportaciones hacia la UE como de las importaciones europeas, han aumentado sólo en cifras manteniéndose casi el mismo porcentaje de participación sobre el total.

En el caso de las exportaciones mexicanas hacia la UE, han pasado de un 9,32%, en 1997 —año en que se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, y en el que el valor total de exportaciones mexicanas era de 3.868.400.000 de dólares, y las importaciones provenientes de la UE: 10.427.539.000 dólares—, a un 9,4 % para el 2001, cambio poco significativo.

En el cuadro 13 se puede observar que en las importaciones mexicanas con origen europeo sobresalen los bienes industrializados, los cuales representan el 98,49% de las importaciones europeas y la cifra es cinco veces mayor a la de las exportaciones mexicanas hacia la UE en este mismo concepto.

**Cuadro 13**  
**Importación y exportaciones de bienes por México a la Unión Europea y resto del mundo, 2001**  
(En miles de dólares y porcentajes)

	Importaciones		Exportaciones	
	Valor	%	Valor	%
Unión Europea:				
Bienes primarios	155.896	0,88	1.431.956	28,56
Agrícolas	73.339	0,41	207.352	4,14
Míneros	82.450	0,46	26.243	0,52
Energéticos	106	0,0005	1.198.361	23,90
Bienes industrializados	17.522.472	98,49	3.568.815	71,19
Tradicionales	3.493.445	19,64	528.647	10,55
Alimentos, bebidas y tabacos	450.397	2,53	150.860	3,00
Otros tradicionales	3.043.048	17,10	377.787	7,54
Elevadas economías de escala	3.064.829	17,23	601.220	11,99
Duraderos	2.435.325	13,69	716.910	14,30
Difusores de progreso técnico	8.528.874	47,94	1.722.038	34,35
Otros bienes	113.381	0,64	12.413	0,25
Total UE	17.791.749	9,4	5.013.184	3,2
Total EEUU	127.465.186	67,1	140.645.735	88,7
Total Japón	10.720.380	5,6	622.874	0,4
Total Asia	19.011.409	10,0	1.376.127	0,9
Total América Latina	5.593.310	2,9	5.230.286	3,2
Otros	9.294.147	4,8	5.740.259	3,6
Total mundial	189.876.181	100	158.628.465	100

Elaboración propia con base en los datos proporcionados por la CEPAL.

Estos datos pudieran ser resultado de la inversión directa europea en nuestro país y de la transferencia tecnológica, lo cual no sería sorpresa, si consideramos que México es atractivo como plataforma para que las empresas de la UE penetren en el mercado norteamericano, bajo las ventajas que el TLCAN puede brindarles.

Las exportaciones de México hacia la UE tuvieron un comportamiento similar durante el periodo de 1993-1998 porque mientras el comercio exterior mexicano creció a una tasa media anual del 14,2%, con la UE sólo creció un 6,6%. Esto último indica que esta relación comercial (México-UE) disminuyó

mientras que con sus socios del norte (Canadá y Estados Unidos) aumentó, lo que refleja una desviación comercial (en Güell y Vila, 2000: 181).

El Acuerdo de Libre Comercio con la UE se caracteriza más por las relaciones de inversión, que por intercambios comerciales, por supuesto que las primeras traen como consecuencia los segundos. A pesar de la desviación comercial de México con sus socios del norte, las relaciones comerciales México-UE no han dejado de crecer, aunque a un ritmo lento; por ejemplo, en el 2000 las exportaciones a la UE registraron un incremento del 5,9%, siendo Alemania el principal cliente y proveedor, quien junto con España, Reino Unido y Holanda absorbieron el 77,9% de las importaciones mexicanas hacia la UE (en Güell y Vila, 2000:181).

Por otra parte, en el caso de las importaciones europeas hacia México sobresalen las pertenecientes a Italia, Francia, España, Suecia y Reino Unido. Estos países proveen el 87,3% de lo que México importa de la UE. La característica de estas importaciones es que son bienes intermedios y de capital, mostrando una complementariedad en el sector industrial entre México y la UE que contribuye al desarrollo de la planta productiva en México. El primer sector de exportación mexicano para los europeos es el de combustibles, sin embargo, existe una notable diversificación en el sector manufacturero y de maquinaria (Ullied en Güell y Vila, 2000: 182).

Aún estrechándose las relaciones comerciales entre México y la UE algo que queda claro, al analizar los antecedentes de dicha relación, es que la UE no es prioritaria para México, ni México para la UE. Con relación a esto podemos referirnos a Mercosur como la región latinoamericana con la que la UE ha expresado mayor interés económico (Morales, 1997: 74-90).

En octubre de 1994 la UE definió su política con los países del Mercosur al proponer un acuerdo, cuyo rasgo principal es la asociación interregional basada en una sociedad equilibrada y solidaria en los campos político, económico y comercial, a través de establecer una zona de libre comercio en

los sectores industrial y de los servicios, así como una liberalización recíproca y progresiva del comercio agrícola... tomando en cuenta la sensibilidad de ciertos productos (Morales, 1997: 90).

El acuerdo firmado por la UE con esta región en 1995 tiene como principal objetivo el fortalecer las relaciones entre ambas regiones y la promoción de las condiciones para lograr una asociación interregional. Este acuerdo sí incluyó un acuerdo de libre comercio. En el caso de México la UE propuso en 1995 un acuerdo paralelo al firmado con Mercosur pero de menor importancia al no incluir una zona de libre comercio, es decir, México tuvo que esperar cinco años para concretar un acuerdo de libre comercio con la UE, en comparación con Brasil y Argentina.

Existen ciertas similitudes entre los vínculos de cooperación establecidos por la UE con México, Brasil y Argentina: primero, el acuerdo con Mercosur permite a las empresas europeas el acceso a un mercado que representa la mitad de la población de Latinoamérica, en tanto que el acuerdo firmado con México les facilita el acceso al mercado de la región norte de América; segundo, los dos acuerdos son de tercera generación y se caracterizan por un mayor estímulo a la cooperación empresarial y a la inversión conjunta.

También existen diferencias en ambas relaciones: la UE ha expresado mayor interés por la región Mercosur, lo que condujo a la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con mayor antelación al firmado con México; los vínculos comerciales de México son más estrechos con Estados Unidos, mientras que Mercosur se ha inclinado más por el mercado europeo; el Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea representa la relación país-uniión aduanera; el acuerdo Mercosur-Unión Europea, la relación unión aduanera-uniión aduanera.

Como se puede observar, la cooperación económica europea está relacionada con programas establecidos por la UE en los países con los que ha firmado acuerdos de tercera generación, llamados así porque se deja en último plano la cooperación financiera y técnica. Entre estos programas se encuentra Al-

Invest, enfocado a la internacionalización de las empresas micro, pequeña y mediana, pero ¿cuándo surge AI-Invest?, ¿quiénes y de qué forma participan en el programa?, ¿qué le ofrece a la PYME mexicana? ¿Cuáles han sido sus resultados?

#### 4. El programa AI-Invest y su financiación

Es importante señalar que los programas de apoyo para la PYME —como es el caso de AI-Invest— están cobrando importancia en los foros internacionales, esto se puede notar en la *Declaración del Milenio*, firmada por los jefes de estado y de gobierno pertenecientes a las Naciones Unidas (ONU) que a la letra dice:

“Apoyaremos la creación de nuevos mecanismos de financiación en los que participen los sectores público y privado y en que se utilicen instrumentos de deuda y de valores, tanto en los países desarrollados como en los países con economías en transición, y que beneficien en particular a los pequeños empresarios, las empresas pequeñas y medianas y los servicios de infraestructura. Una de esas iniciativas público-privadas podría ser el establecimiento de mecanismos de consulta entre las organizaciones financieras internacionales y regionales y los gobiernos nacionales, por un lado, y el sector privado, por otro, en los países de donde proceden los fondos y en las naciones receptoras, con miras a crear condiciones favorables para la actividad empresarial [...]”. (Resolución 55/2 de la Asamblea General)

Estas palabras bien pudieran estar describiendo la formación de redes de cooperación en las que participan gobiernos, instituciones financieras, organizaciones interesadas en promover y desarrollar a las pequeñas y medianas empresas, transnacionales y grupos de empresarios, con el objetivo de reforzar las redes de cooperación empresarial internacionales involucrando con ello al sector privado en el desarrollo de los países en desarrollo.

También deja ver entre líneas la intención de modificar el sistema financiero internacional para que las micro, pequeña y mediana empresas salgan más beneficiadas del mismo. Esto implicaría canalizar fondos de inversión dirigidos al sector especulativo hacia las empresas de menor dimensión para con ello lograr el crecimiento de las mismas, fortaleciendo el sistema productivo de los

diferentes países. Es posible que las redes de cooperación empresarial internacionales puedan convertirse en mecanismos que permitan esta canalización a través de los eurocentros y los diferentes instrumentos que estos están creando para apoyar a la PYME.

Así mismo, la CEPAL advierte que

“[...] la existencia de un vínculo positivo entre el comercio y el crecimiento de la economía no resulta de la mera integración de las economías nacionales a la economía internacional, sino que depende de la calidad de esa integración. Por otra parte, una estrategia de crecimiento basada en exportaciones requiere mercados abiertos y en expansión, además de políticas orientadas hacia la diversificación exportadora y la creación de empresas competitivas [...]” (CEPAL, 2002a: 13).

Y no sólo de la creación de empresas competitivas sino también de que esas empresas colaboren al encadenamiento productivo nacional, al establecer mayores vínculos con las empresas locales de menor tamaño, lo cual armoniza con lo expresado en el párrafo anterior.

Lo más sano para la economía nacional es que aquellas empresas que han logrado insertarse exitosamente en la economía internacional vinculen sus procesos productivos a las empresas locales, ya sea a través de la subcontratación para proyectos específicos o como sus proveedores de insumos. La formación de redes de cooperación empresarial internacionales facilita este proceso.

Estos supuestos expresados en los párrafos anteriores que pudieran ser positivos para los países en desarrollo parecen quedarse sólo en papel porque las transnacionales, en la mayoría de los países en los que se han establecido, han tomado la forma de maquiladoras con poco arrastre para las economías locales.



Las maquiladoras no han sido suficientes para lograr el desarrollo, pues sólo se establecen en los países en desarrollo en busca de mano de obra barata sin lograr el encadenamiento productivo con las empresas locales, ni ser generadoras de puestos de trabajo para la mayoría de la población; de esta forma, las maquiladoras han llegado a ser el mal necesario para muchas economías en desarrollo, pero no la única alternativa.

Es probable que esto último sea una de las razones por las cuales en la *Declaración del milenio* se habla del papel de la PYME como promotora del desarrollo, protagonista de nuevos encadenamientos productivos, no sólo locales sino también internacionales, que con el apoyo de las instituciones pueda convertirse en una alternativa para los países en desarrollo.

En este escenario internacional —bajo un discurso de libre comercio-desarrollo sostenible que busca reforzar la cooperación internacional— las políticas comercial y de cooperación de la UE hacia América Latina han derivado en acuerdos denominados “comerciales, de cooperación y económicos” que, a su vez, han originado programas de cooperación, algunos protagonizados por el sector empresarial europeo y latinoamericano, como es el caso de AI-Invest.

El programa AI-Invest, creado en 1993, tiene como objetivo general estimular las inversiones, la transferencia de tecnología, las sociedades mixtas, intercambio de información y los acuerdos comerciales entre las empresas de la UE y de AL de modo que ambas partes resulten beneficiadas.<sup>9</sup> En otras palabras, AI-Invest favorece la cooperación entre las PYME de diferentes países para que estas alcancen sus objetivos más fácilmente que actuando solas.

El programa entonces tiene como propósito la internacionalización de las PYME por medio de encuentros empresariales y la formación de redes de

---

<sup>9</sup> Con base en Comisión Europea, *Manual de procedimientos. Active Research in Europe and Latin America*, creado el 8 de agosto de 2002, < manualA.R.I.E.L.\_030402\_sp.pdf >, fecha de consulta: marzo de 2003, p. 1.

cooperación empresarial, descritas en el siguiente capítulo, que promuevan un ambiente de mercado concertado.

Cabe aclarar que el grado de beneficio para las empresas que participan en Al-Invest dependerá en gran medida de los mecanismos complementarios que cada eurocentro les ofrezca y de la capacidad de los empresarios para generar un desarrollo e internacionalización sostenibles para sus empresas. Esto último se debe a que el programa Al-Invest no da un apoyo financiero directo a las PYME para producir o vender en el extranjero; recordemos que dicho programa se enmarca en acuerdos de “tercera generación”, dentro de la cooperación económica, por lo que no considera los subsidios directos a las empresas que pudieran verse justificados en el caso de la cooperación técnica y financiera, y que sólo se considera en acuerdos de “primera generación”.

Por otra parte, todas las operaciones del programa Al-Invest se basan en un diálogo permanente, sustentado en la comunicación y las relaciones internacionales, de los cuales se derivan acuerdos de cooperación. Este diálogo se lleva a cabo entre las diversas redes de operadores económicos europeos y latinoamericanos y responde a una estrategia comunitaria matizada por intereses comerciales en el marco de la cooperación económica.<sup>10</sup> De tal forma que el programa se mantiene a través de la cooperación Estado-Estado, Estado-empresa y empresa-empresa, pasando de la cooperación al desarrollo (Estado-Estado) hacia la cooperación empresarial (empresa-empresa).

Al-Invest está dirigido a empresas de los quince Estados miembros y de dieciocho países latinoamericanos.<sup>11</sup> El programa se administra en forma participativa, correspondiendo la iniciativa a los sectores privados europeos y latinoamericanos. Al-Invest es financiado en forma conjunta, pues se exige una cofinanciación mínima del 50% por parte del sector privado con respecto a todas las acciones que se lleven a cabo dentro del programa; así se garantiza

---

<sup>10</sup> Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2002.

<sup>11</sup> Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

un mayor compromiso e independencia del mismo, pues se pretende asegurar su permanencia mediante la autofinanciación.

De igual manera, AI-Invest es administrado por una institución de apoyo<sup>12</sup> que ofrece, en estrecha colaboración con la Comisión Europea y bajo su control directo, un servicio de información, asesoría y coordinación con el conjunto de los operadores económicos interesados en desarrollar acciones de cooperación económica y de promoción de las inversiones con América Latina previstas por el programa.

Para poder vencer los obstáculos a la internacionalización de las PYME, la UE ha complementado la red de cooperación empresarial internacional con el establecimiento de instituciones con capacidad para formar redes empresariales, organizar encuentros y dar apoyo financiero complementario a las empresas.

De esta forma las empresas europeas y latinoamericanas se integran a las actividades del programa mediante los operadores de AI-Invest, quienes presentan sus propuestas para la organización de dichas actividades. Los operadores son los eurocentros de cooperación empresarial en América Latina y los cooperadores económicos (coopecos)<sup>13</sup> en Europa, cuya responsabilidad principal es conformar redes de cooperación empresarial, por lo que se espera que los operadores estén representados por alguna organización reconocida dentro del país al cual pertenecen.

A estos eurocentros, en su papel de instituciones de apoyo, les corresponde garantizar la comunicación entre las redes de cooperación empresarial locales, regionales e internacionales, así como fortalecer la participación conjunta de los operadores europeos y latinoamericanos en las acciones del programa.

---

<sup>12</sup> El responsable del programa en la Comisión Europea es un grupo interdepartamental interno llamado "Comité de Planificación" encargado de establecer el calendario de actividades del programa, de pronunciarse sobre los aspectos metodológicos y de preparar las decisiones de toda acción AI-Invest.

<sup>13</sup> Agrupa a más de 100 operadores europeos especializados en la cooperación industrial y la promoción de inversiones.

Asimismo, se espera que garanticen el éxito de los objetivos previstos y evalúen los resultados obtenidos por cada actividad.<sup>14</sup>

El programa Al-Invest se ha fortalecido a través del tiempo; originalmente comprendía una fase inicial o piloto de dos años de duración (1994-1995 con un presupuesto de 20 millones de euros) y una fase de consolidación (1995-2000 con un presupuesto de 85 millones de euros). Durante estas dos fases se establecieron dos redes de cooperación empresarial internacionales en ambos continentes (Europa y América Latina) formadas por redes más pequeñas entrelazadas a través de los eurocentros.<sup>15</sup>

Debido a los resultados positivos de Al-Invest, en septiembre de 1999 fue aprobada una nueva propuesta de financiación del programa con duración de seis años (desde octubre de 2000 hasta octubre de 2006) y un coste de 69.235 millones de euros, de los cuales la financiación de la UE alcanza los 43.235 millones de euros. Esta segunda fase de Al-Invest se propuso con el fin de reforzar las redes de cooperación empresarial internacionales y fortalecer la posición de las PYME, en especial las europeas, en los sectores importantes en el mercado extranjero. Con esto último también se logró beneficiar a las empresas latinoamericanas con capacidad para crecer, desarrollarse e internacionalizarse.

La tercera fase de Al-Invest comenzó a partir del 2004. Se firmó un contrato el 3 de diciembre de 2003 entre la Comisión y un Consorcio de organismos del sector privado europeo y latinoamericano representando los distintos componentes de la red Al-Invest actual (Coopecos y Eurocentros).<sup>16</sup>

Este Consorcio gestionará en adelante sus propias actividades mediante su Comité de Dirección, constituido por las seis organizaciones que figuran a continuación y que tendrá función de consejo de administración, y de un equipo técnico actualmente en curso de contratación. Durante el presente período de

---

<sup>14</sup> DOCE, Serie S/182, de 19/09/98.

<sup>15</sup> Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2003.

<sup>16</sup> [http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/news\\_es.cfm?news\\_id=3611](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/news_es.cfm?news_id=3611)  
fecha de consulta: 1 de diciembre de 2005

transición (2005), y en espera de la instauración del equipo de gestión en el seno del Consorcio, el equipo existente en la actualidad en la Comisión permanece hasta el final de la Fase II, es decir, al menos hasta finales de 2004 para todos los temas relacionados con esta fase de AI-Invest.

En la Fase III del programa, los miembros de la red AI-Invest que deseen participar en las diferentes actividades deberán estar afiliados a una u otra de las organizaciones que los representan en el Consorcio.

Para la parte europea, los coopecos deberán ser miembros de (a elegir):

- Eurochambres,
- GEPCI(Agrupación europea de promoción del comercio internacional),
- AECE (Asociación europea de cooperación económica).

Para la parte latinoamericana, los eurocentros existentes designaron representantes en el seno del Consorcio, siendo éstos definidos por zona geográfica:

- eurocentro Córdoba (Argentina) que representa a los eurocentros de Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay,
- eurocentro Cainco (Bolivia) que representa a los eurocentros de: Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela,
- eurocentro Bancomext (México) que representa a los eurocentros de México, Centroamérica, Cuba y Brasil.

Los nuevos eurocentros deberán afiliarse a uno de los grupos que cubre su país. La red deberá reforzarse progresivamente. El aspirante deberá hacer solicitud al Consorcio según un procedimiento que se definirá posteriormente. La selección se hará sobre la base de los criterios y valoraciones actualmente en curso que la Comisión transmitirá al Consorcio.

El principal instrumento del programa AI-Invest son los encuentros sectoriales con duración de dos días en los que las empresas que participan reciben un programa de entrevistas cara a cara especialmente organizado conforme a sus perfiles y productos.

Los límites que por lo común tiene una red en el tiempo y en el espacio se disminuyen a través de los encuentros empresariales, en los cuales las empresas contactan a otros empresarios sin tener que viajar de país en país. En un foro determinado y por un periodo de varios días, las empresas tienen la oportunidad de hacer negocios en 32 países.

Se estima que se han celebrado alrededor de 200 encuentros sectoriales en cuatro años (2000-2004), mediante los cuales las empresas europeas y latinoamericanas han tenido la oportunidad de establecer acuerdos de cooperación de manera conjunta.<sup>17</sup>

Es importante señalar que las empresas participantes no necesariamente establecen convenios comerciales o proyectos de inversión (acuerdos de cooperación). Esto se debe a que los vínculos de cooperación empresarial pueden realizarse bajo varias formas que van desde la creación de alianzas estratégicas hasta la firma de acuerdos de distribución, pasando por la transferencia de tecnología o incluso por el simple, pero fructífero, intercambio de información.

Los encuentros empresariales pueden organizarse tanto en Europa como en América Latina y es frecuente, aunque no obligatorio, que se celebren en el marco de una feria especializada y representativa del sector elegido. Los encuentros sectoriales deben estar organizados con al menos cuatro operadores que participen en la formación de redes de cooperación empresarial internacionales, tres europeos (coopecos) y uno del continente americano (eurocentro).

---

<sup>17</sup> Con base en <[http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results\\_es.cfm](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results_es.cfm)>, fecha de consulta: febrero 2003.

Los operadores que hayan demostrado su eficacia organizativa podrán proponer encuentros implicando a un mínimo de 25 empresas que se desplacen de un continente a otro y el triple de empresas que no tengan que desplazarse a otro continente para poder asistir.<sup>18</sup>

Al-Invest cuenta con dos instrumentos adicionales: el primero es el subprograma ARIEL (*Active Research in Europe and Latin-America*), instrumento de cooperación del programa Al-Invest que ofrece a las empresas del sector de las tecnologías emergentes un servicio personalizado de búsqueda activa de socios potenciales en el otro continente.

Un proyecto ARIEL consta de tres fases: la fase preeliminar un operador principal con varios colaboradores seleccionan 25 empresas participantes; la fase intermedia consiste en solicitar una subvención a la Comisión Europea; y la fase operativa en la que se busca en forma individual y activa las contrapartes de las 25 empresas hasta la realización de acuerdos efectivos.

Durante el período 2001-2004 se seleccionaron veinte proyectos de este tipo, cada proyecto con 25 empresas para las cuales se promovió la búsqueda de otras 25 empresas con las cuales establecer vínculos de cooperación. ARIEL tiene como objetivo asegurar a las empresas participantes resultados positivos en su participación, lo que originalmente Al-Invest no garantiza.

El control y el seguimiento de los resultados y la calidad del programa ARIEL se llevan a cabo por una empresa especializada que se encarga de verificar los flujos de negocio declarados después de cada encuentro sectorial y el nivel de satisfacción de las PYME después de cada encuentro.

El segundo instrumento consiste en los encuentros multi-sectoriales de Al-Partenariat — de tres y hasta cinco sectores distintos— que atraen a cientos de empresas. Estos encuentros se desarrollan en América Latina y reúnen

---

<sup>18</sup> Comisión Europea, *Manual de procedimientos. Active Research in Europe and Latin America*, creado el 8 de agosto de 2002, < manualA.R.I.E.L.\_030402\_sp.pdf >, fecha de consulta: marzo de 2003, p. 1.

alrededor de mil empresas de las cuales 250 empresas son europeas. Para el período 2001-2004, el programa previó apoyar la organización de cuatro Al-Partenariats, uno por año, entre los cuales se incluye el Al-Partenariat que se llevó a cabo en la Ciudad de México en 2003.<sup>19</sup>

Una característica más del encuentro Al-Partenariat es que en este tipo de encuentro participan más países al exigirse que se representen a los quince Estados de la UE y a los dieciocho países latinoamericanos; así, un Al-Partenariat puede agrupar hasta 23 países, 5 sectores industriales y como mínimo 750 empresas.<sup>20</sup>

Los eurocentros junto con los coopecos<sup>21</sup> forman una red de operadores a partir de organizaciones ya existentes en América Latina y en Europa. Esta red de operadores sirve de soporte para las redes de cooperación empresarial internacionales en la medida que los operadores fomentan y promueven las actividades del programa Al-Invest, organizando e impulsando la cooperación empresarial entre las empresas latinoamericanas y europeas. Hay que destacar que todos los miembros de la red de cooperadores europeos lo son además de otras redes europeas ya existentes, especialmente la BRE<sup>22</sup> y la BC-NET.<sup>23</sup>

Los eurocentros y los coopecos tienen como funciones principales informar a las empresas de las dos regiones sobre las posibilidades de cooperación fomentadas por el programa Al-Invest; promover cualquier tipo de acción prevista por el programa y organizar reuniones de información y campañas de promoción, identificar las necesidades de las empresas; ayudar a éstas a mejorar la presentación de sus proyectos de cooperación industrial o de

<sup>19</sup> Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2003

<sup>20</sup> Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2003

<sup>21</sup> Agrupa en la actualidad a 180 operadores europeos

<sup>22</sup> BRE (Bureau de Rapprochement des Enterprises) establecido en 1973, cuenta con 500 centros localizados en 70 países ofreciendo asesoría en comercio e industria, organizaciones profesionales y agencias de desarrollo regional, además de consulta respecto a empresas, centros de negocios europeos y bancos. Auxilia a las empresas compilando información y distribuyéndola principalmente por correo, sitios en red y revistas de negocios (Bonnet, 2001: 108).

<sup>23</sup> BC-NET (Business Cooperation Network), creado en 1988, es un consultor que asiste a las empresas en la búsqueda de financiación, comercio y socios técnicos, ahora está presente en 15 estados miembros y 24 países más desde Argentina hasta Corea (*ídem*).



inversión y ponerlas en relación con las redes del otro continente; de igual manera, promover oportunidades de acercamiento y diálogo sobre la base de cronogramas de actividades establecidas previamente, garantizar un acompañamiento individualizado de las empresas en el seguimiento de las acciones del programa, en especial de los encuentros entre empresarios.<sup>24</sup>

Los resultados del programa en estos años han sido calificados por la UE como satisfactorios, tomando en cuenta que su fin no es abarcar una gran cantidad de empresas, sino sólo a aquéllas con alto potencial de desarrollo e internacionalización y que se encuentren en sectores estratégicos.<sup>25</sup>

Para que la UE califique un encuentro sectorial como exitoso tiene que presentar los siguientes resultados: primero, las empresas que viajan de un continente a otro hayan preconcertado 10 entrevistas en total, de las cuales 8 se hayan realizado y cuatro hayan sido calificadas por las empresas que viajan como positivas; y segundo, el encuentro sectorial deberá generar negocios que superen tres veces el monto del subsidio europeo para la realización del encuentro.<sup>26</sup>

De algunos de estos encuentros la Comisión Europea menciona experiencias favorables como lo ocurrido en el Encuentro Sectorial "Exhimoda'99", organizado en México, en el que una empresa mexicana firmó con otra española un contrato de un valor de 18 millones de euros para la creación de una sociedad mixta y la confección de prendas y exportación hacia el mercado europeo; o en el Encuentro Sectorial "Eximueble'97", organizado también en México, donde otra empresa mexicana firmó con una alemana un contrato para la venta de muebles rústicos y accesorios con un valor de 5.663.488 euros y otro contrato de coinversión con un valor de 2.072.000 euros para la creación de una sociedad integradora productora de muebles rústicos y accesorios.

---

<sup>24</sup> Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>> , fecha de consulta: febrero 2003

<sup>25</sup> Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>> , fecha de consulta: febrero 2003

<sup>26</sup> Con base en <[http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results\\_es.cfm](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results_es.cfm)> , fecha de consulta: marzo de 2003

En otro encuentro empresarial Al-Invest que se realizó en Porto Alegre, Brasil, en abril de 1997, fueron establecidas negociaciones para el establecimiento de una empresa mixta franco-brasileña dedicada a las plantaciones, al procesamiento y la exportación de pepinos enlatados con una inversión de 1.5 millones de dólares. Estas mismas empresas decidieron crear, con otros socios, un parque industrial en la región, donde se invirtieron 1.5 millones de dólares para la producción de huevos líquidos dedicados a Mercosur.

En cuanto a la cooperación *a/* desarrollo (cooperación Estado-Estado), Al-Invest es un programa que en el aspecto formal armoniza con ésta porque, a través de las redes empresariales y los encuentros sectoriales, permite que la PYME de los países en desarrollo se internacionalice, con lo que pueden contribuir en un menor grado que las transnacionales, a la diversificación en los productos exportados y de los países destino, aumentar el contenido tecnológico de las exportaciones y crear nuevos conglomerados productivos articulados con el sector exportador.

Pero ¿qué instituciones son los eurocentros en México? En México existen cinco eurocentros: Nacional Financiera, creado en 1995;<sup>27</sup> el Banco Nacional de Comercio Exterior, a partir de 1997; la Cámara Nacional de la Industria y de la Transformación (Canacintra); Canacintra San Luis Potosí y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

Estos eurocentros respaldados por organizaciones ya existentes en el país y con suficiente prestigio organizan y refuerzan los instrumentos de cooperación industrial y comercial entre las empresas de ambos continentes. Además, ofrecen apoyo adicional a las empresas mexicanas mediante programas de capacitación, asesoría, financiación y comercialización.

Para garantizar una mayor cobertura regional y sectorial, los eurocentros han hecho esfuerzos específicos, por ejemplo, Canacintra ha formado una red de operadores regionales en las ciudades de León, Veracruz, Chihuahua,

---

<sup>27</sup> Con base en <[www.euronafin.org.mx](http://www.euronafin.org.mx)>, fecha de consulta: febrero de 2003.

Tabasco, Mérida y Puebla, cuya finalidad es impulsar activamente la participación empresarial y responder con oportunidad a los planteamientos de servicio por parte de las empresas.<sup>28</sup>

El programa Al-Invest parece tener resultados positivos en México, por ejemplo, Bancomext informa de 10 encuentros empresariales donde tuvieron participación 570 empresas mexicanas que pudieron relacionarse con 117 empresas europeas, 79 latinoamericanas y 31 norteamericanas, con un gasto total de 33.200.921,88 €.<sup>29</sup>

Es cierto que el programa Al-Invest implica la formación de una red internacional de empresas que al establecer vínculos de cooperación y contar con el apoyo de instituciones capaces reduce los obstáculos a la internacionalización de la PYME, pero sólo reduce los obstáculos, más no los elimina.

Los acuerdos de cooperación empresarial junto con los programas derivados de Al-Invest no escapan al riesgo financiero, ni tampoco a las barreras comerciales que otros países imponen. El programa A-Invest no conserva ninguna cláusula en la que se excluya a las empresas participantes de las barreras legales que los países destino imponen a los productos o servicios con las que éstas pretenden internacionalizarse, como es el caso de la PAC considerada en el segundo capítulo.

---

<sup>28</sup> Con base en < [www.eurocentro.org.mx](http://www.eurocentro.org.mx)>, fecha de consulta: febrero de 2003.

<sup>29</sup> Con base en <[www.eurobancomextmty.com](http://www.eurobancomextmty.com)>, fecha de consulta: febrero de 2003.

## 5. Los resultados del programa Al-Invest

Como se comentó anteriormente, los resultados hasta el momento del programa han sido evaluados por la UE como satisfactorios, por lo que se estableció una tercera etapa para Al-Invest. La tercera etapa fue creada con base en los resultados obtenidos en el período de 1996-2002, periodo en el cual se llevaron a cabo aproximadamente 259 encuentros sectoriales. El 2000 fue el año con mayor número (62 encuentros), aunque es probable que la cantidad del 2001 esté incompleta pues aparece con sólo 39 encuentros. Durante todo este periodo de Al-Invest participaron más de 35.000 empresas, estableciéndose 615 convenios comerciales (con un valor total de 167.700.871 €) y 68 proyectos de inversión (con valor total de 47.873.402 €).<sup>30</sup>

En el cuadro 14 se puede apreciar la distribución por región de los encuentros Al-Invest con relación a los Estados de la UE. En este nuevo informe no se considera el presupuesto que la UE asignó a cada país, sin embargo, en un informe anterior que abarcaba hasta abril de 2000 se concluyó lo siguiente con relación al presupuesto: los Estados que más presupuesto absorbieron (nos referimos a la subvención otorgada para los encuentros, recordando que el 50% de los gastos corren a cargo de los fondos Al-Invest, y el otro 50% por el sector privado involucrado) fueron: Francia (1.338.011 €), España (1.246.491 €), Alemania (1.025.650 €), Bélgica (882.600 €) e Italia (872.786 €). (González, 2002: 74)

En cuanto a los acuerdos de cooperación que implican convenios comerciales, en el nuevo informe aparecen combinados con los proyectos de inversión en una sola columna llamada “Número de transacciones” (acuerdos de cooperación).<sup>31</sup> Sin embargo, desde el punto de vista monetario los estados europeos que obtuvieron en cifras un mayor valor en los convenios comerciales

<sup>30</sup>Con base en <[http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results\\_es.cfm](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results_es.cfm)>, fecha de consulta: diciembre de 2005

<sup>31</sup> El informe anterior señalaba a España (83) e Italia (39) como los Estados con mayor número de convenios comerciales; y con relación a los proyectos de inversión Alemania y España superaban a los demás estados con 11 proyectos cada uno (González, 2002: 74)

son: Francia (61.360.705 €) y España (40.193.310 €). Esto pudiera indicar que los Estados con mayor interés en materia comercial han sido Francia y España.

En lo que se refiere a la inversión extranjera directa del sector empresarial europeo hacia América Latina en el marco de Al-Invest, se puede apreciar en cifras que las empresas alemanas sobresalen con 17.525.000 de € en proyectos de inversión conjunta, secundadas por las francesas, cuyo monto es de 16.103.000 €.

**Cuadro 14**  
**Distribución de los acuerdos de cooperación clasificados como convenios comerciales y proyectos de inversión**  
**con base en los Estados de la Unión Europea ( periodo enero 1996-diciembre 2002)**

Estado	N. de transacciones	Monto en euros de los convenios comerciales* (hasta Abril de 2000)	Monto en euros de los convenios Comerciales* (hasta diciembre de 2001)	Monto en euros de los proyectos de inversión (hasta Abril de 2000)	Monto en euros de los proyectos de inversión (hasta diciembre de 2001)
ALEMANIA	64	22.288.823	17.704.515	5.199.000	17.525.000
AUSTRIA	5	0	321.000	0	0
BÉLGICA	38	208.786	14.625.750	0	0
DINAMARCA	2	20.000	1.020.000	0	0
ESPAÑA	212	3.980	40.193.310	3.377.857	9.698.692
FINLANDIA	17	260.000	5.500.000	500.000	500.000
FRANCIA	262	30.725.566	61.360.705	2.992.000	16.103.000
HOLANDA	26	183.000	34.665.989	6.407.000	2.972.000
IRLANDA	0	600.000	600.000	0	0
ITALIA	81	4.437.121	7.183.797	24.870.000	764.710
PORTUGAL	12	4.640.000	102.500	0	0
REINO UNIDO	21	4.084.736	5.021.280	0	0
SUECIA	15	3.980.000	4.688.000	0	0
<b>TOTALES:</b>	<b>757</b>	<b>71.432.012</b>	<b>192.468.846</b>	<b>43.345.857</b>	<b>47.663.402</b>

Elaboración propia con base en información presentada por el Comité Europeo (diciembre 2005)  
[http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results\\_es.cfm](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results_es.cfm)

El papel de las PYME francesas ha tenido un desarrollo importante en Al-Invest, los acuerdos comerciales se duplicaron en valor, los proyectos de inversión crecieron cinco veces, y si bien es cierto que los convenios comerciales son cuatro veces mayores que los proyectos de inversión también es cierto que los segundos han aumentado en porcentaje más que los primeros.

El caso de Alemania es diferente, en el sentido que la cantidad invertida en proyectos (17.525.000 €) es casi igual a la de los convenios comerciales (17.704.515 €). Estas cifras dejan ver que las PYME alemanas están teniendo igual participación tanto en comercio como en inversión.

En el caso español la cantidad relacionada con proyectos de inversión es pequeña en comparación con la comprometida en sentido comercial —el valor de las inversiones que involucran a empresas españolas representa aproximadamente la cuarta parte del valor de los convenios comerciales—, esto muestra que las PYME españolas participantes en el programa están más interesadas en la exportación que en establecer empresas en América Latina; además, están venciendo el reto de internacionalizarse, como lo muestra el aumento en el monto comercial que para 2000 apenas representaba 3.980 €, y que para 2001 fue 100 veces mayor, 40.193.310 €.

Bajo un contexto internacional de intercambio desigual, dependencia tecnológica, tendencias recesivas y crisis financieras y hasta diciembre de 2001, Argentina, Brasil y México son los principales países latinoamericanos cuyas empresas parecen beneficiarse de las transacciones de AI-Invest. Característica que coincide con el intercambio comercial Unión Europea-América Latina (González, 2003: 60).

Si este programa se basara exclusivamente en la cooperación al desarrollo (Estado-Estado), se esperaría que los países más beneficiados del programa fueran Bolivia, Ecuador, o El Salvador, cuyo nivel de desarrollo es mucho menor, pero esto no ha sido así, los resultados muestran lo contrario como veremos a continuación. Con relación a convenios comerciales, que abarcan exportación-importación, las empresas argentinas firmaron contratos con un valor total de 33.103.643 €, brasileñas con 16.392.500 € y las mexicanas, 26.733.100 €.

En cuanto a la distribución regional con base en las empresas de los países de AL, en el cuadro 15 podemos observar que Argentina es el país que hasta abril

de 2000 más fondos recibió (1.678.230 €) para formar eurocentros, redes empresariales y participar en encuentros sectoriales, seguido por México con 1.433.650 € y Brasil con 1.103.080 €.

En ese mismo orden se encontraba el número de convenios comerciales: Argentina (56 convenios), México (33 convenios), Brasil (28 convenios) y Guatemala, cuyo monto era de 15.650.120 €, con tan sólo 5 convenios comerciales firmados. Respecto al número de proyectos de inversión sobresalían Brasil (16 proyectos) y Argentina (12 proyectos).

**Cuadro 15**  
**Distribución de los acuerdos de cooperación clasificados como convenios comerciales y proyectos de inversión con base en los países de América Latina (periodo enero 1996-diciembre 2002)**

País	N. de transacciones	Monto en euros de los convenios comerciales (1) <small>(hasta abril de 2000)</small>	Monto en euros de los convenios comerciales (1) * <small>(hasta diciembre de 2001)</small>	Monto en euros de los proyectos de inversión (2)* <small>(hasta abril de 2000)</small>	Monto en euros de los proyectos de inversión (2) * <small>(hasta diciembre de 2001)</small>
ARGENTINA	160	20.818.592	33.103.643	8.285.857	15.642.857
BOLIVIA	21	147.710	420.000	0	0
BRASIL	125	10.392.500	16.302.030	5.089.000	9.397.000
CHILE	42	1.502.796	12.432.922	0	1.030.000
COLOMBIA	24	816.120	1.497.300	0	0
COSTA RICA	10	2.536.000	2.836.000	0	0
CUBA	1	0	10.000.000	0	0
ECUADOR	28	1.224.240	28.642.017	807.000	3.095.500
ELSALVADOR	3	0	200.120	0	0
GUATEMALA	16	15.650.120	4.860.360	0	1.100.000
HONDURAS	11	370.120	3.015.000	0	0
MÉXICO	89	11.367.301	26.733.100	3.142.000	11.936.710
NICARAGUA	13	1.344.000	833.000	322.000	322.000
PANAMÁ	52	7.597.900	10.637.300	0	6.000
PARAGUAY	28	2.720.000	3.294.347	24.000.000	2.000.000
PERÚ	24	7.609.120	8.073.455	1.700.000	1.700.000
URUGUAY	17	1.788.000	1.870.680	1.643.350	1.643.335
VENEZUELA	11	5.260.000	6.020.000	0	0
<b>TOTALES:</b>	<b>675</b>	<b>89.356.519</b>	<b>170.771.274</b>	<b>43.345.857</b>	<b>47.873.402</b>

Elaboración propia con base en información presentada por el Comité Europeo <[http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results\\_es.cfm](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results_es.cfm)>, (diciembre 2005). Todos los datos han sido obtenidos según el criterio de las empresas y no de los operadores. Los resultados comerciales y de inversión de 1999 y 2000 no están disponibles. Se trata solamente de los datos de los cuales ha sido posible obtener información completa.

La inversión extranjera directa (IED) como capital extranjero invertido en las empresas de AL es clave para la transferencia tecnológica y para mantener la tasa de crecimiento superior a la comercial. Los principales países

---

exportadores de capitales en el escenario internacional para 1999 pertenecían a la UE (Reino Unido, Francia, Alemania, Países Bajos y España) y entre los receptores de AL destacaban: Brasil, Argentina y México (Cuenca, 2002: 89-108).

La IED se ha dirigido tradicionalmente al sector manufacturero y abastecimiento de mercados protegidos o que pueden servir de plataforma para la exportación. Además, las modalidades que adoptaron fueron de adquisición y fusión de empresas privadas, principalmente en el sector bancario (40%), y la privatización de activos estatales como energía eléctrica, telecomunicaciones y concesiones petroleras (30%), con poco peso a la adquisición de activos nuevos. En el sector manufacturero sobresalen porque la UE invirtió en ellas: la industria de bebidas (Grupo Modelo en México), tabaco (Cigarrera La Moderna y Cigatem de México), productos de limpieza (Kolynos en Brasil) y material de construcción (Cimientos Serra y Cisafra de Brasil).<sup>32</sup>

De acuerdo con la CEPAL (2005b:13) la entrada de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe registró un incremento en el 2004, por primera vez desde 1999. La afluencia de inversiones superó los 56.400 millones de dólares, lo que representa un aumento del 44% respecto a los 39.100 millones que ingresaron en el 2003. Aunque esta evolución es muy positiva para la región, no significa que haya superado los problemas relativos a la atracción de IED. De hecho, en 2002-2003 las inversiones extranjeras directas recibidas por los países latinoamericanos y caribeños habían disminuido considerablemente en comparación con el volumen de recursos captados por estos en el período de auge (1996-2001).

El porcentaje de captación de IED correspondiente a la región ha venido disminuyendo en forma sostenida, lo que refleja una evidente limitación de su capacidad para competir por nuevas inversiones de mejor calidad, entre otras

---

<sup>32</sup> Las empresas europeas han participado estratégicamente en la privatización y compra de empresas que les permiten el acceso a sectores como: telecomunicaciones, electricidad, petróleo, alimentación y finanzas, entre otras (Cuenca, 2002: 89-108).



cosas en producción de tecnología avanzada, centros de investigación y desarrollo y nuevos servicios, en que, por ejemplo, se comparten tareas administrativas, equipos de computación y oficinas regionales.

En cuanto a las principales características de los flujos de IED recibida por los países de América Latina y el Caribe, la proveniente de países europeos ha sido mucho más fluctuante y ha disminuido notablemente en los últimos años, en comparación con la que se origina en Estados Unidos. En términos de distribución sectorial de los recursos, el sector servicios sigue captando la mayor parte de la IED, concretamente el 60%. Las destinadas al sector manufacturero han vuelto a aumentar en cierta medida (30%) en los últimos años. Aunque el aporte de los programas de privatización es mucho menos importante actualmente como factor de atracción de IED, la compra de activos del sector privado lo sigue siendo. (CEPAL, 2005b: 13)

En este escenario internacional, en el que la IED se ha concentrado en determinados países, sectores y en su mayoría empresas transnacionales, en AI-Invest la IED representada por los acuerdos de inversión sobresalen las empresas que han invertido en Argentina con 15.642.857 €, Brasil con 9.397.000 € y México, 11.936.710 €.

En el caso de las empresas mexicanas AI-Invest ha traído mayores beneficios en materia de comercio; sin embargo, se espera que el Acuerdo de Libre Comercio con la UE conduzca a establecer más proyectos de inversión entre las empresas europeas y mexicanas. De ahí la importancia de que los eurocentros mexicanos den mayor peso al apoyo financiero a las empresas cooperadoras en los proyectos de inversión y ofrezcan mayores créditos para capital de trabajo y la adquisición de maquinaria y equipo.

Es conveniente analizar estos datos teniendo en cuenta que la inversión directa va acompañada del desplazamiento de las fases de la cadena de valor con poco valor añadido hacia el país destino, manteniendo en el país de origen las

fases con alto valor, lo que genera desigualdad de la renta entre los países (Giradles, 2002: 12).

Este comentario viene oportuno por considerarse al programa Al-Invest dentro de la cooperación al desarrollo, con lo que se esperaría que el comportamiento de la inversión directa dentro de este programa actuase en sentido inverso: trasladar las fases con mayor valor añadido a los países en desarrollo participantes y con ello contribuir a la disminución de la desigualdad económica norte-sur (países desarrollados-países en desarrollo).

**Cuadro 16**  
**Distribución de los acuerdos de cooperación clasificados como convenios comerciales y proyectos de inversión por sector**  
**enero de 1996 a diciembre de 2001**

Sector	Valor en euros de los convenios comerciales	Valor en euros de los proyectos de inversión	Valor total en euros
AGROINDUSTRIA	17.654.000	9.405.000	27.059.000
AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA	15.616.972	1.074.857	16.681.829
AUTOPARTES, EQ. DE TRANS.	778.000	0	778.000
QUÍMICA Y PLÁSTICOS	820.000	0	820.000
CONSTRUCCIÓN, MATERIAL	88.000	322.000	410.000
INFORMÁTICA, TELECOM.	625.000	25.000	650.000
MEDIOAMBIENTE	629.000	0	629.000
MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA	588.000	0	588.000
MUEBLES	7.174.168	2.972.000	10.146.168
ARTESANÍAS	98.910	0	98.910
PIELES, CUERO, DERIVADOS	4.419.176	700.000	5.119.176
TRANSPORTE, LOGÍSTICA	300.000	0	300.000
MAQUINARIA, APARATOS MECÁNICOS	70.201	2.000.000	2.070.201
TÉNICA MEDICA	1.000.000	0	1.000.000
TEXTIL, CONFECCIÓN	7.152.000	23.720.000	30.872.000
TURISMO, HOSTELERÍA	16.459.000	0	16.459.000
SERVICIOS	2.700.000	1.350.000	4.050.000
PAPEL, MADERA, ARTÍCULOS PROCESADOS	5.740.000	0	5.740.000
OTROS	12.500	0	12.500

Elaboración propia con base en información presentada por el Comité Europeo <[http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results\\_es.cfm](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results_es.cfm)>, (abril 2002).

Se presenta únicamente los datos de los cuales ha sido posible obtener información completa. Se estima que estos montos no representan más que una parte del total efectivamente realizado.

El cuadro 16 muestra la distribución de los acuerdos comerciales e inversiones por sector. En esta distribución se puede apreciar que los sectores más favorecidos por el monto en convenios comerciales son: agroindustria

(17.654.000 € con 46 acuerdos), turismo y hostelería (16.459.000 € con sólo 6 acuerdos), así como agricultura, ganadería y pesca (15.616.972 con 55 acuerdos).

Respecto a la agricultura, ganadería y pesca —que guarda una relación estrecha con agroindustria— no es de extrañar que tenga una participación sobresaliente, existen dos posibles razones para ello: la primera, Brasil y Argentina, entre otros países de AL, se caracterizan por ser agroexportadores, y; la segunda, el programa AI-Invest resulta atractivo para las PYME de ambas regiones pertenecientes a este sector por que los mecanismos del programa permiten vencer con mayor facilidad los obstáculos legales a la importación agrícola establecidos por los países desarrollados.

En cuanto al monto en inversiones, los sectores con mayor cantidad en euros fueron: textil y confección (23.720.000 con sólo 6 proyectos de inversión) y agroindustria (9.405.000 € en 13 proyectos de inversión). Este resultado en proyectos de inversión, deja ver la posibilidad de que la UE, ante el posible desmantelamiento de la PAC utilice al programa AI-Invest como una estrategia para fortalecer internacionalmente a las PYME de los sectores: agrícola y agroindustrial.

Con base en los resultados obtenidos se puede observar que los Estados de la UE con mayor interés y participación en el programa AI-Invest son: Francia, Alemania, España e Italia; asimismo, los países latinoamericanos que tuvieron mayor participación fueron: Argentina, Brasil, y México. Por último, los sectores de mayor interés son: agroindustria, turismo, textil y confección, así como agricultura, ganadería y pesca.

Debido a que AI-Invest es un programa que delega responsabilidades de organización a los eurocentros y permite la formación de redes de cooperación entre empresas no puede evitar la tendencia a convertirse en instrumento de una estrategia comercial. Esta tendencia puede ser una de las razones por las cuales los intercambios entre las dos regiones (Unión Europea-América Latina)

en el marco del programa muestren similitudes al intercambio realizado fuera de este último.

Entre las similitudes que encontramos son: una mayor participación de México, Brasil y Argentina en las relaciones comerciales con respecto a los otros países latinoamericanos, una importante participación en los sectores de mayor interés para la UE: agroindustria, textil, turismo y agricultura, un intercambio comercial combinado con inversión extranjera directa y el interés europeo de proteger y fortalecer los sectores textil y agrícola en un ambiente de cooperación, pero esta vez la cooperación ha ido más allá de los foros internacionales enfocándose en convenios comerciales y proyectos de inversión entre las PYME de ambas regiones.

Existe una ventaja para la PYME latinoamericana y se deriva de la forma en que se ha estructurado AI-Invest: las redes de cooperación empresarial internacionales. A través de los vínculos de cooperación la PYME latinoamericana puede establecer proyectos de inversión o convenios comerciales con las empresas europeas que sirvan de plataforma para no sólo penetrar en el mercado europeo, sino que al ser proyectos conjuntos, valerse de los subsidios y apoyos que brinda la UE para penetrar al mercado asiático y además beneficiarse de los 90 acuerdos que Europa ha firmado con otros países.

Esta es una de las estrategias que la UE posiblemente considera para su PYME al establecer proyectos de inversión y convenios comerciales con la PYME mexicana: al formar empresas conjuntas, la PYME europea puede valerse de la experiencia mexicana y de sus programas de apoyo para incursionar en el mercado norteamericano, al mismo tiempo que puede beneficiarse del libre mercado bajo el marco del TLCAN.

No se ignora que los resultados de AI-Invest armonizan con la política comercial del bloque europeo, por lo que este programa en el caso de México es reforzado con la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio México-

UE, pues es complementado con un Programa Integral de Cooperación que cubre el periodo 2001-2006. En cuanto al comportamiento comercial e inversión extranjera directa en territorio mexicano, se espera que se caracterice por una mayor participación de la segunda sobre la primera.

El sector empresarial europeo, junto con el mexicano, se ha visto favorecido por la inversión, ya que se está promoviendo la creación de empresas conjuntas, lo que permite a las empresas europeas hacer que sus productos cumplan con las reglas de origen del TLCAN y así beneficiarse del libre mercado estadounidense.

Al mismo tiempo, México se verá beneficiado por la transferencia tecnológica, la entrada de capitales no especulativos y la oportunidad para las empresas mexicanas de entrar al mercado europeo, aprovechando los canales de distribución del sector empresarial europeo. En el caso de las empresas europeas se tiene un beneficio adicional porque éstas pueden importar insumos y servicios libres de derechos desde Europa fortaleciendo su competitividad frente a Estados Unidos.

Las PYME mexicanas pueden beneficiarse de la relación México-Unión Europea y de las redes de cooperación empresarial internacionales. Esto lo lograrán en la medida que los empresarios mexicanos reconozcan y aprovechen las oportunidades que bajo AI-Invest se les presentan. A través de los apoyos que los eurocentros ofrecen los empresarios vencen más fácilmente los obstáculos implicados en la internacionalización. Para lograr esto último, se espera que los eurocentros establezcan un sistema que identifique las barreras comerciales que afectan a la exportación mexicana, por sectores y países, que además, permita el seguimiento y la actuación contra cada una de ellas, tal como la UE sí lo efectúa para con sus empresas (COM, 2001: 136). A partir de la descripción y análisis de AI-invest podemos pasar a preguntarnos ¿qué tipo de apoyo ofrece el eurocentro Bancomext para la internacionalización de la PYME mexicana?

## **6. El papel del eurocentro Bancomext.<sup>33</sup>**

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) como eurocentro, e institución pública de apoyo a la internacionalización de la PYME, cuenta con lo siguiente: estudios de mercado y canales de distribución para seleccionar el mercado más adecuado al producto; agendas de negocios en el exterior con el fin de encontrar un cliente extranjero; promoción de oferta exportable, es decir, promoción de la empresa en otros mercados mediante catálogos, listas de precio y muestras; venta de publicidad; búsqueda personalizada de clientes y mercados; directorio de exportadores; tienda virtual; asesoría virtual; cursos según la etapa del proceso de exportación; asesoría comercial, aduanera y jurídica; diplomados y asistencia técnica.

Adicional a esto, Bancomext ofrece a la PYME mexicana créditos para exportar, importar, sustituir importaciones, comprar maquinaria y equipo importados; avalúos de bienes inmuebles, muebles y agrícolas; servicios financieros para inversión y cobertura de riesgo. Adicionalmente, ofrece un mecanismo de apoyo financiero que facilita la exportación a 26 países en Europa Central, del Este y Asia Central. A continuación se hará una descripción de cada uno de los créditos señalando la forma como pueden contribuir a la cooperación empresarial y a la internacionalización de las empresas.

---

<sup>33</sup> A no ser que se indique lo contrario los datos obtenidos y la descripción de los instrumentos ofrecidos por Bancomext proceden del sitio <[www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)>, fecha de consulta: 11 de mayo de 2004

## **A) El crédito para la internacionalización**

Bancomext ha creado mecanismos de apoyo para canalizar el crédito para:

- Favorecer la adquisición de maquinaria y equipo en apoyo a las empresas que buscan incrementar su capacidad de producción de bienes de exportación directa o indirecta, que no rebasen los 250,000 dólares por acreditado.
- Apoyar el ciclo productivo de bienes de exportación directa, indirecta o sustitución de importaciones. Financiar las compras de materias primas, la producción, el acopio, las existencias de bienes terminados o semiterminados, la importación de insumos, el pago de sueldos de la mano de obra directa, otros servicios que se integren al coste directo de producción, la adquisición de aperos tratándose de créditos para el sector primario y ventas de exportación a plazo.
- Alentar la adquisición de equipo importado a través de líneas globales, con un plazo de 5 a 10 años. Bancomext podrá financiar hasta el 50% del monto total a invertir o hasta el 85% del valor del proyecto en el caso de modernización y/o ampliación de empresas en marcha. La parte no financiada deberá ser aportada por los accionistas con recursos frescos en forma previa a la disposición del crédito. No serán financiadas partidas intangibles o compra de terrenos.
- Ofrecer el crédito para las PYME que provean a otras empresas exportadoras para cubrir su ciclo económico y ventas, hasta un monto de 50.000 dólares. No requiere garantías ni avales.
- Apoyar la adquisición de productos básicos o financiar la importación de ganado en pie de cría procedente de Estados Unidos, al amparo de líneas de crédito contratadas por Bancomext con bancos norteamericanos. En créditos documentados en dólares, la amortización será una sola al vencimiento y para

créditos en moneda nacional, las amortizaciones serán mensuales. El apoyo financiero no excederá el 85% de los requerimientos.

- Favorecer la adquisición o arrendamiento de naves industriales para empresas maquiladoras y/o exportadoras.
- Financiar las ventas de exportación directa o indirecta a plazos. Hasta 180 días para el sector manufacturero y 360 días para el sector primario. Cubriendo hasta el 90% de la factura en el caso de ventas a corto plazo, hasta el 85% en ventas a largo plazo o el 100% del contenido nacional.
- Ofrecer crédito a los clientes de Latinoamérica y el Caribe, eliminando el riesgo del crédito al recibir el pago de contado a través de Bancomext. Permite que el empresario ofrezca sus productos a un precio más competitivo porque recibe el pago de inmediato. No tiene coste para el exportador y el apoyo financiero es en dólares a un plazo de 360 días a 5 años, dependiendo del tipo de bien.
- Facilitar la participación de fondos de inversión de capital de riesgo

Las características de los créditos ofrecidos por Bancomext son las siguientes:

Tipo de crédito. De habilitación, avío o cuenta corriente en su caso, créditos refaccionarios para el sector primario. Para la adquisición de maquinaria y equipo es crédito refaccionario o simple.

Plazos y amortizaciones. En la mayoría de los casos se fija en función del ciclo económico de la empresa (considerando su fase de producción y el periodo de ventas) que podrá ser de hasta 180 días para manufacturas y de hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca. Tratándose de bienes intermedios o de capital de trabajo el plazo podrá ser de hasta cinco años, y hasta 10 años en el caso de la adquisición de maquinaria importada.



El porcentaje de financiación varía en cada caso desde un 70% hasta un 100%. Siendo el porcentaje más común el 85%. En el caso de las garantías se incluyen: las propias del crédito, cesión de los derechos de cobro de las ventas financiadas, certificados de depósito y bonos prenda. En el caso de la adquisición de equipo y maquinaria a largo plazo se consideran las propias de la hipoteca civil y/o hipoteca industrial y/o garantía fiduciaria sobre bienes propios o terceros.

Otra forma en que Bancomext ofrece crédito a las empresas es a través del factoraje, mediante el cual se descuentan o compran los derechos de cobro de las empresas mexicanas, por las ventas que efectúan a crédito a sus clientes extranjeros, o bien, clientes nacionales que participan en la cadena productiva de exportación. Para acceder a este tipo de crédito, la empresa debe contar con un seguro de crédito o con cobertura de riesgo otorgada por una institución financiera calificada previamente por Bancomext. El plazo a otorgar será el periodo de vigencia de las cuentas por cobrar, a partir de la fecha de descuento, sin exceder de 360 días.

El monto del apoyo para la empresa será hasta por el monto garantizado por la póliza de seguros, descontando los intereses por anticipado. Bancomext exige como garantías: la cesión de derechos de cobro sobre los documentos a descontar o comprar, con notificación al comprador y cobranza direccionada, el endoso preferencial sobre la póliza de seguros comercial que ampare las facturas o derechos a descontar o comprar y, para el caso de descuento, la obligación solidaria de la descontataria. Además, la póliza de riesgo político (garantía de post-embarque/Seguros Bancomext).

Como se puede observar, el factoraje ofrecido por Bancomext puede frenar la cooperación empresarial en un convenio comercial porque transfiere a un tercero los derechos de cobro, mientras que los otros tipos de crédito enunciados la facilitan al permitir a la empresa mayor liquidez para hacer frente a los compromisos que puede adquirir en un acuerdo de cooperación. Si bien es cierto que el factoraje permite la internacionalización de las empresas. Es un

esquema diseñado considerando el proceso de internacionalización clásica o bien una alternativa cuando la empresa cooperadora considera que la contraparte está actuando con oportunismo.

Para un empresario extranjero pudiera considerarse en un momento determinado un acto de oportunismo el que la empresa mexicana ceda los derechos de cobro a una institución financiera. Cuando una empresa facilita a terceros el cobro al cliente está dejando de lado la relación empresa-empresa para convertirla en la relación empresa-institución financiera-empresa. Con todo, el factoraje ofrece como ventajas que convierte las ventas a crédito en ventas al contado, y disminuye los costes de cobranza.

Existe otro mecanismo que cumple casi la misma función del factoraje pero que armoniza aún más con la cooperación empresarial porque ambos empresarios cooperadores desde un principio estarán conscientes de la intervención de las instituciones financieras como facilitadoras de las operaciones de compra y venta que se den entre ambas partes.

Este mecanismo denominado como crédito comprador facilita el intercambio de bienes y servicios entre la empresa mexicana y las empresas latinoamericanas. Es un factoraje internacional en el que no interviene una sola institución sino dos, una por cada país al que pertenecen las empresas cooperadoras. Ambas empresas desde el principio del acuerdo de cooperación están conscientes de la intervención de las instituciones como facilitadoras del intercambio de bienes y servicios, a través de la compra-venta. A continuación se describe este mecanismo.

El crédito comprador es el producto financiero que permite al exportador mexicano sin coste alguno realizar sus ventas de contado en Latinoamérica y el Caribe porque Bancomext le paga en México y le da financiación a sus clientes a través de un banco acreditado en el país de éstos; así, el exportador elimina el riesgo que implica otorgar un crédito al recibir su pago de contado; asimismo,

evita la carga financiera de conceder un plazo proveedor y le permite ofrecer sus productos a precios más competitivos al recibir su pago de inmediato.

El importador puede disponer del crédito comprador mediante las siguientes tres formas: la carta de crédito, emitida por el importador a favor del exportador mexicano, pagadera a la vista contra la presentación de documentos que amparan la operación; la carta de instrucción irrevocable de pago, que envía el banco acreditado a Bancomext, previa solicitud del importador, para que se efectúe el pago al exportador; o el reembolso, en el que el importador puede solicitar crédito al amparo de las facturas provenientes de operaciones ya realizadas, siempre y cuando las facturas no tengan una antigüedad mayor a 180 días. Bajo las líneas de crédito comprador, existe la posibilidad de financiar hasta el 100% de la factura sobre productos y servicios con contenido mexicano según el plazo solicitado, que puede ser de hasta 5 años.

Los países con los cuales se tienen establecidas las líneas de crédito comprador son: Costa Rica, Guatemala, Panamá, Honduras, Nicaragua, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, República Dominicana y Venezuela. La tasa de interés será determinada por el banco acreditado y de acuerdo con la solvencia financiera y el historial crediticio del importador.

Los instrumentos de crédito ofrecidos por Bancomext permiten a la empresa vencer los obstáculos financieros implicados en la internacionalización. Por su diversificación y la aparente simplicidad para obtenerlos se espera que las empresas mexicanas participantes en la red de cooperación empresarial internacional se concentren más en crear y mantener vínculos de cooperación que en la búsqueda de financiación a través de otras empresas. Otra forma en que las empresas de la red de cooperación empresarial internacional pueden obtener apoyo del eurocentro Bancomext es por medio del capital de riesgo. A continuación describimos en que consiste.

## **B) El capital de riesgo ofrecido por el eurocentro Bancomext**

El capital de riesgo implica la participación directa en el capital social de las empresas o indirecta a través de fondos de inversión, siendo en ambos casos de forma temporal y minoritaria.

La participación temporal y minoritaria de Bancomext en el capital social de las empresas busca ser lo que se ha denominado como “un capital semilla” porque se espera que propicie la participación de diversos accionistas privados e institucionales, fomentando con esto la creación de alianzas estratégicas, así como promueva y proporcione los incentivos adecuados para la generación y desarrollo de proyectos similares y/o complementarios.

La utilización de capital de Riesgo es de primordial importancia para las empresas, ya que los recursos frescos aportados les permiten fortalecer su estructura financiera, consolidar operaciones o desarrollar programas de expansión. Una vez concluido el plazo de la participación accionaria, Bancomext brinda las condiciones necesarias para que los accionistas de las empresas apoyadas ejerzan su derecho de tanto y sean quienes adquieran las acciones propiedad del banco, a fin de garantizar que el empresario continúe a cargo de la administración de su negocio.

Las empresas que buscan acceder al capital de riesgo deben ser productoras de bienes y/o servicios de exportación directa e indirecta o con potencial exportador, generadoras de divisas, debiendo ser capaces de generar en el mediano plazo, un flujo de efectivo suficiente para la realización de sus operaciones. El plazo del crédito será no mayor a 5 años y el monto sólo representará el 25% del capital social de la empresa. Esta última no podrá presentar un endeudamiento mayor al 50% medido por el pasivo total entre el activo total.

El capital que Bancomext ofrezca podrá destinarse a capital de trabajo o a la adquisición de activos fijos. No se podrá participar con capital de riesgo directamente en el capital de empresas nacionales y/o extranjeras dedicadas a

invertir en empresas de bienes raíces, empresas del sector financiero y empresas petroleras, ni tampoco en aquellas empresas que se encuentren en estado técnico de disolución, en suspensión de pagos, que no estén legalmente constituidas, estén en huelga o emplazadas a huelga, presenten cartera vencida con otras instituciones y cuenten con claves de prevención en el Buró de Crédito.

Con el objeto de garantizar las obligaciones de la empresa y sus accionistas, se deposita en un fideicomiso el 51% de las acciones del capital social de la empresa, incluidas las de Bancomext, las cuales podrán ser vendidas a un tercero, en caso de incumplimiento por parte de la empresa o sus accionistas. Para que las asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas se consideren legalmente reunidas, deberán estar representadas al menos por el 80% y el 85% del capital social, respectivamente.

Hasta este momento hemos analizado los tipos de financiación que ofrece Bancomext como líneas de crédito y capital de riesgo. Pero el eurocentro también apoya financieramente a las empresas que han establecido acuerdos de cooperación que implican proyectos de inversión ofreciéndoles apoyo financiero con base en sus proyectos.

Por medio del servicio de banca de inversión Bancomext ofrece a las empresas el diseño y la estructuración de esquemas alternativos de servicios y financiación para el desarrollo de proyectos tanto nacionales como internacionales, utilizando esquemas de ingeniería financiera que permiten la incorporación de empresas mexicanas en actividades de comercio exterior, el fortalecimiento de las que ya participan y la internacionalización de empresas mexicanas.

La ventaja principal del servicio de banca de inversión es que las operaciones de los proyectos de inversión estructurados con técnicas de ingeniería financiera tienen acceso a recursos a los que no sería posible de manera tradicional, ya que se hace factible la identificación y la asignación adecuada de

los diversos riesgos de una operación entre los diferentes participantes, contribuyendo así a generar estructuras financieras más competitivas para las empresas.

Los requisitos que el proyecto de inversión nacional debe cubrir para poder recibir el apoyo son: viabilidad técnica y económica, que permita a las empresas mexicanas participar en los concursos licitados por empresas privadas y dependencias de los Gobiernos Federales y Estatales, que incentive a los consorcios, sobre todo extranjeros, a adquirir bienes y servicios mexicanos, que el proyecto genere divisas, que la empresa requiera consolidar su estructura financiera y/o lograr la eficiencia de su financiación y que cuente con flujos y/o activos suficientes para garantizar el repago del crédito.

Para los proyectos internacionales, se busca que sean desarrollados por empresas mexicanas en el extranjero y tengan viabilidad técnica y económica, que propicien exportaciones de bienes y/o servicios mexicanos, que fomenten la presencia de empresas, tecnologías y marcas nacionales en el extranjero, que demuestren una generación positiva de divisas y que tengan la fuente de pago o garantías domiciliadas en el extranjero.

El eurocentro Bancomext mantiene servicios financieros específicos que permiten a las empresas cooperadoras cubrirse del riesgo que implica las operaciones internacionales, además de dar asistencia y capacitación a las empresas respecto a este tema. En el siguiente apartado se describirán las medidas que Bancomext ha establecido para lograr la garantía de los pagos y cubrir a las empresas del riesgo financiero.

### **C) La cobertura de riesgo por medio de las cartas de crédito y las garantías**

Bancomext ofrece a las empresas exportadoras, a los importadores, y demás instituciones una serie de instrumentos financieros para el manejo de sus recursos y estrategias de cobertura con el fin de incrementar su rentabilidad.

La actividad fiduciaria de Bancomext implica un alto grado de especialización jurídica, contable, fiscal, de operación bancaria y financiera. Administra fideicomisos en todas sus modalidades relacionados con la actividad propia de la institución como pueden ser de inversión, administración, garantía, traslativos de dominio y la combinación de estos. Como ejemplo de ello tenemos fideicomisos que garantizan los créditos otorgados por la institución, para el desarrollo de infraestructura eléctrica del país, para el desarrollo de plantas industriales, sobre bienes restringidos y aquellos constituidos por el gobierno federal.

Por medio del depósito las empresas pueden valerse del fideicomiso para cubrirse del riesgo. El depósito consiste en que una persona física o moral entregue a la institución fiduciaria cierta cantidad de dinero mediante la firma de un contrato llamado depósito condicional cuya finalidad es darle respaldo al cumplimiento de otra operación o contrato principal a celebrarse con una tercera persona.

El depósito es considerado en un contrato de apoyo a operaciones y transacciones empresariales en las que, a través de Bancomext, se garantiza que las partes cumplirán mutuamente un acuerdo entre ellas pactado, obteniendo rendimientos atractivos de alta liquidez y de fácil convertibilidad.

Con base en una estrecha relación entre las empresas cooperadoras y Bancomext, considerando que los servicios fiduciarios son contratos que se usan para la realización de proyectos de mediano o largo plazo, se propicia un contacto directo y permanente entre ambas partes. Una vez establecidos los

objetivos y metas entre las empresas; previa evaluación de la viabilidad del negocio que se desea constituir, especificados los fines a cumplirse y el patrimonio que se afectará al mismo, se elabora un anteproyecto que es puesto a la consideración de Bancomext. Una vez aceptado el anteproyecto y considerando que satisface las necesidades de las empresas cooperadoras, se procede a formalizar un contrato en el que se establecen claramente los términos y condiciones en que la institución fiduciaria dará cumplimiento al encargo convenido.

Otro medio para cubrir el riesgo es mediante las cartas de crédito. Una carta de crédito es un instrumento de pago mediante el cual Bancomext, en calidad de banco emisor, asume el compromiso escrito por cuenta y orden de un comprador a favor de un vendedor para pagar una suma de dinero o aceptar letras de cambio a favor del vendedor. El pago es a través del mismo banco emisor o un tercero (banco notificador-confirmador) contra la presentación de los documentos que respaldan la venta de mercancías o prestación de servicios. Bancomext actúa como banco emisor en el caso de las cartas de crédito de importación o domésticas y como banco notificador en el caso de las cartas de crédito de exportación.

Estas cartas ofrecen, entre otras ventajas, la posibilidad de obtener crédito del banco para cubrir el importe de la carta crédito, con lo que el pago de la mercancía o servicio es desplazado a un futuro. Bancomext ofrece adicionalmente: asesoría, una red internacional de corresponsales, sistemas automatizados y la posibilidad de obtener rendimientos sobre los depósitos en efectivo a partir de los 250.000 dólares.

Bancomext también ofrece el servicio de descuento de letras de cambio a plazo con tasas atractivas del mercado, giradas al amparo de las cartas de crédito de exportación. Una carta de crédito puede derivarse de un acuerdo de cooperación en el que se ha establecido un convenio comercial.

En este convenio se estipula claramente una orden de compra especificando que el pago se llevará a cabo con una carta de crédito irrevocable (sólo se



modifica o cancela con acuerdo de todas las partes involucradas) y pagadera contra los documentos de embarque. Con base en este documento se emite la carta de crédito con la cual se lleva el pago al vendedor, una vez que esto último ocurre el comprador retira la mercancía en la aduana correspondiente.

Un medio para cubrirse del riesgo por incumplimiento en un acuerdo de cooperación puede ser el uso de las cartas de crédito *Stand by* o por las garantías independientes, ambas emitidas como medio de seguridad ante incumplimiento de las obligaciones pactadas.

Bancomext define a las cartas *Stand By* como una obligación irrevocable, independiente y vinculante para todas las partes, que emite un banco (emisor) a solicitud y por cuenta de su cliente para garantizar a un tercero (beneficiario) el cumplimiento de una obligación de hacer o de no hacer. En caso de incumplimiento, el beneficiario tiene el derecho de hacer efectiva la carta de crédito *Stand by* contra la presentación de una carta de incumplimiento que él mismo emite.

El manejo de las cartas de crédito *Stand by* se regula internacionalmente con base en las reglas emitidas en 1999 por la Cámara Internacional de Comercio, conocidas como *International Stand by Practices ISP 98*, las cuales reflejan las prácticas generalmente aceptadas, las costumbres y usos de las cartas de crédito *Stand by*. Estas cartas sirven de garantía para la prestación de servicios, el pago de préstamos, de arrendamientos y/o servicios, la emisión o colocación de bonos, papel comercial y deuda, y en la participación en licitaciones internacionales y obras públicas, entre otras.

De acuerdo con Bancomext una garantía bancaria independiente es un instrumento de seguridad de pago, cuya emisión obliga irrevocablemente a un banco (banco garante) a solicitud de su cliente (ordenante) de pagar, dentro de un plazo determinado una suma de dinero a un tercero (acreedor/ beneficiario) en caso de que éste declare el incumplimiento de obligaciones de parte del ordenante estipuladas en la garantía y contenidas en el contrato subyacente que da origen a la garantía. La Cámara Internacional de Comercio regula las

garantías bancarias independientes a través de las Reglas para Garantías Demandables, folleto 458, publicadas en 1992.

Entre las principales garantías independientes que Bancomext emite o notifica/confirma se encuentran las siguientes:

***Bid bond.*** Se requiere usualmente para participar en licitaciones internacionales, en obras de infraestructura, debe ser presentada junto con la oferta y garantiza que el participante sostendrá la misma en los términos originalmente planteados. El monto generalmente fluctúa entre el 1 y el 5 por ciento del monto de la oferta total.

***Performance bond.*** Se emite para garantizar el cumplimiento de obligaciones contractuales una vez adjudicado el contrato. Su monto depende de las obligaciones que esté garantizando, variando entre el 5 y el 10 por ciento del valor del contrato.

***Advance payment guarantee.*** Se emite para garantizar el buen uso y/o devolución de un anticipo; en otras palabras, el beneficiario de la garantía utiliza el monto recibido precisamente para lo que se comprometió (fabricación de equipo o maquinaria).

El empresario exportador si desea la emisión de la carta debe cubrir el 100% del valor de la operación (y en operaciones con provisión de fondos debe dejar el 10% para cubrir las comisiones del banco extranjero). Esto lo puede hacer mediante un depósito en efectivo (provisión de fondos) o a través de una línea de crédito otorgada por Bancomext, y cubrir el importe de la comisión correspondiente, si esta aplica.

Con el uso de las cartas de crédito las empresas mexicanas pueden cubrir parte del riesgo que implican los acuerdos de cooperación dentro de la red internacional. Por otra parte, Bancomext se ha integrado a un programa facilitador de negocios que implica el apoyo para reducir el riesgo en acuerdos de cooperación que trasciendan a la red empresarial latinoamericana y a la europea.

A partir del 1 de febrero de 2001, Bancomext y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), suscribieron un convenio de adhesión al programa denominado "*Trade Facilitation Programme*" (TFP), con el propósito de facilitar e incrementar las exportaciones mexicanas a Europa Central, del Este y Asia Central.

Según declaración de Bancomext, más que un instrumento de promoción al comercio exterior de México a esta región, el TFP constituye un mecanismo de apoyo financiero. Mediante el TFP los exportadores mexicanos pueden contar con una garantía de pago en los 26 países que apoya el BERD. Además de que se pueden confirmar instrumentos de comercio exterior sin un depósito previo.

Cada vez que Bancomext reciba una carta de crédito de exportación de alguno de los 41 bancos aprobados por el BERD o reciba requerimiento de un importador mexicano para establecer una carta de crédito con alguno de los bancos autorizados, Bancomext solicitará al BERD que extienda su garantía a favor del banco confirmador/emisor, tomando el riesgo del banco de Europa Central del Este o Asia Central.

Por este programa se podrán garantizar cartas de crédito, cartas de crédito *Stand by*, bonos de pagos adelantados, pagarés suministrados o avalados por los bancos emisores, cuentas de intercambio y las demás garantías de pago.

Debido a que los países de Europa Central, del Este y Asia Central presentan un grado de desarrollo y riesgo diferente, el coste de la prima de riesgo varía para cada uno de los países y bancos participantes. Actualmente las primas oscilan de 0,75% a 5,25% sobre el monto de la operación a garantizar, dependiendo del país y del banco de que se trate. El BERD proporciona la prima exacta para cada operación en cuanto ésta se presente, teniendo un mínimo de 300 dólares. Es importante mencionar que esta prima estará a cargo del importador/exportador, en adición a las que aplique Bancomext por el manejo de las cartas de crédito.

Al establecerse la garantía, el empresario podrá elegir si requiere que ésta cubra el riesgo político y/o comercial hasta por el 100% del valor nominal de la operación. En caso de que no esté interesado en que se garantice su operación al 100% de ambos riesgos y se presente un siniestro, el cliente deberá asumir la pérdida.

Una vez enviada la solicitud de garantía al BERD y que ésta haya sido autorizada por el banco ubicado en Europa Central, del Este o Asia Central, el BERD solicitará el pago total de la prima y enviará la garantía a Bancomext, pudiéndose entonces llevar a cabo la operación en cuestión. La firma de este contrato de adhesión no representa ningún coste para Bancomext, ya que se cobrará conforme se establezca cada operación.

El BERD garantiza todo tipo de productos con excepción de: armamento y municiones; tabaco y productos derivados; licor cuya graduación exceda los 12°, ni productos que pongan en riesgo el medio ambiente y otros que el BERD pudiera considerar no elegibles.

Los países con los que se opera son: Albania, Armenia, Azerbaijón, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Eslovenia, Estonia, Federación Rusa, Georgia, Hungría, Kazajstán, Kirguistán, Letonia, Lituania, Moldavia, Polonia, República Eslovaca, República Checa, República de Macedonia, Antigua Yugoslavia, Rumania, Tajikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

Lo interesante de este programa es que facilita, en sentido financiero, el crecimiento de las redes de cooperación empresarial internacionales y su interconexión, al propiciar la creación de vínculos entre las empresas latinoamericanas con empresas de otras regiones independientes a la UE. Propicia la creación de dichos vínculos porque por medio de la red institucional se facilita la cobertura del riesgo financiero implicado en la internacionalización de la PYME, disminuyendo por tanto dicho riesgo.

## Resumen del capítulo

La vinculación entre comercio y cooperación demuestra que la transferencia de recursos que los países desarrollados realizan hacia los países en desarrollo debe complementarse con la liberalización de los mercados. En la *Declaración del Milenio* no se precisa qué países deberán liberalizar, qué sectores y bajo qué condiciones; sólo se menciona el libre cambio como un medio indispensable para lograr el desarrollo. Esto último deja un enorme vacío porque el qué, cómo y cuándo de la liberalización es medular para el impacto económico positivo o negativo que tenga en los países en desarrollo.

Entre las estimaciones de la CEPAL sobre las ganancias potenciales de la apertura comercial de la Ronda Doha se encontró que el sector agrícola reporta proporcionalmente mayores ganancias porque presenta mayores niveles de protección. Además, las mayores ganancias se derivarían de la liberalización comercial entre los propios PED.

Aunque existiese la disposición de los países tanto en desarrollo como desarrollados en ceder a sus prácticas proteccionistas, esto no sería suficiente si no se eliminan o al menos disminuyen las tres asimetrías internacionales señaladas por la CEPAL: primera, la dependencia tecnológica de los países en desarrollo hacia los desarrollados, estos últimos cuentan con una altísima concentración del progreso técnico cuya transferencia es lenta e irregular; segunda, la mayor vulnerabilidad financiera macroeconómica de los países en desarrollo; y tercera, el contraste entre la elevada movilidad de los capitales y la escasa movilidad de la mano de obra internacional.

La UE utiliza como una estrategia comercial establecer programas de apoyo empresarial dentro de los acuerdos comerciales, de cooperación y económicos, instrumentándolos con acuerdos entre empresas de tipo comercial o de inversión. De esta manera, las empresas europeas aprovechan en mayor grado los acuerdos que la UE tiene con terceros países, logrando incursionar en mercados extranjeros, lo que no deja de favorecer —aunque en menor grado— a las empresas del país destino.

El Acuerdo de Libre Comercio que México firmó con la UE se caracteriza más por las relaciones de inversión, que por intercambios comerciales, por supuesto que las primeras traen como consecuencia los segundos. A pesar de la desviación comercial de México con sus socios del norte, las relaciones comerciales México-UE no han dejado de crecer, aunque a un ritmo lento. Los acuerdos comerciales, de cooperación y económicos que la UE ha establecido con América Latina han originado programas de cooperación, algunos protagonizados por el sector empresarial europeo y latinoamericano, como es el caso de AI-Invest.

AI- Invest favorece la cooperación entre las PYME de diferentes países para que éstas alcancen sus objetivos más fácilmente que actuando solas. El programa tiene como propósito la internacionalización de la PYME por medio de encuentros empresariales y la formación de redes.

Las redes de cooperación empresarial internacionales son provocadas por los coopecos y los eurocentros. Estos últimos reciben financiación de la UE para la creación y mantenimiento de dichas redes, sin embargo, el apoyo financiero que cada eurocentro ofrezca individualmente a las empresas insertadas en la red deberá obtenerse de terceras fuentes, tales como gobiernos, cámaras empresariales, entre otros.

Entre estos eurocentros se encuentra Bancomext, institución que en el nivel formal parece tener una cartera de apoyos tanto técnicos como financieros para la internacionalización de la PYME lo suficientemente completa; sin embargo, en el último capítulo evaluaremos si dicho apoyo ha sido usado por los empresarios mexicanos del sector agroindustrial que participaron en el encuentro empresarial AI-Partenariat 2003.

Por otra parte, el programa AI-Invest formalmente se ubica como un programa de cooperación al desarrollo. Mientras que dentro del programa AI-Invest se encuentren insertadas empresas que provoquen desarrollo local,

particularmente en zonas rurales, el programa continuará justificándose en el marco de la cooperación al desarrollo que la UE mantiene con terceros países.

Debido a que AI-Invest es un programa que delega responsabilidades de organización a los eurocentros y permite la formación de redes de cooperación entre empresas no puede evitar la tendencia a convertirse en instrumento de una estrategia comercial. Esta tendencia puede ser una de las razones por las cuales los intercambios entre las dos regiones (Unión Europea-América Latina) en el marco del programa muestren similitudes al intercambio realizado fuera de este último.

Entre las similitudes que encontramos son: una mayor participación de México, Brasil y Argentina en las relaciones comerciales con respecto a los otros países latinoamericanos, una importante participación en los sectores de mayor interés para la UE: agroindustria, textil, turismo y agricultura, un intercambio comercial combinado con inversión extranjera directa y el interés europeo de proteger y fortalecer los sectores textil y agrícola en un ambiente de cooperación, pero esta vez la cooperación ha ido más allá de los foros internacionales enfocándose en convenios comerciales y proyectos de inversión entre las PYME de ambas regiones.

Las PYME mexicanas pueden beneficiarse de la relación México-Unión Europea y de las redes de cooperación empresarial internacionales. Esto lo lograrán en la medida que los empresarios mexicanos reconozcan y aprovechen las oportunidades que bajo AI-Invest se les presentan. A través de los apoyos que los eurocentros ofrecen los empresarios vencen más fácilmente los obstáculos implicados en la internacionalización. Para lograr esto último, se espera que los eurocentros establezcan un sistema que identifique las barreras comerciales que afectan a la exportación mexicana, por sectores y países, que además, permita el seguimiento y la actuación contra cada una de ellas, tal como la UE sí lo efectúa para con sus empresas (COM, 2001: 136).

Una vez que se han explicado los procesos económicos de globalización e integración regional, el papel de la financiación en la internacionalización de las

empresas; comparado los resultados de AI-Invest con los obtenidos en el marco internacional y; descrito el apoyo financiero del eurocentro Bancomext a las empresas cooperadoras, nos concentraremos en analizar la lógica de las redes de cooperación empresarial internacionales.





Familia comprando pan en el mercado, Estado de Oaxaca, Ocotlán de Morelos, México, 2005

## ***V) La red de cooperación empresarial internacional y las redes locales***

El objetivo de este capítulo es fundamentar que la existencia de la red de cooperación empresarial internacional presenta una estrategia para que la PYME mexicana logre su inserción en el proceso de globalización. Esta red se mantiene por medio de los vínculos de cooperación que los empresarios crean y sostienen para facilitar la internacionalización de sus empresas.

En esta parte aclararemos en qué consiste el proceso de internacionalización clásico, cómo se establecen los vínculos de cooperación, el funcionamiento lógico de la red de cooperación empresarial internacional, sus principales características y las diferencias que presenta con respecto a las redes locales. Todo esto para explicar en qué medida la red de cooperación empresarial internacional, al facilitar la internacionalización de la PYME, permite el fortalecimiento de la red local.

## **1. El proceso de internacionalización**

La internacionalización es considerada por los empresarios como una estrategia para que su empresa tenga presencia regular en el mercado exterior. El proceso de internacionalización clásico comienza con la exportación no regular que da paso a la exportación constante, para posteriormente establecer subsidiarias de venta y, finalmente, una subsidiaria de producción en el extranjero (Hurtado, 2002: 21).

La exportación es la parte del proceso de internacionalización que más se usa porque permite adquirir experiencia del nuevo mercado antes de establecer una filial de ventas y/o producción en el extranjero. Debido a la dimensión de la PYME y al mayor riesgo implicado en el establecimiento de una filial es probable que ésta se mantenga exportando esporádicamente sin dar el paso hacia un mayor compromiso: la exportación continua. Por esta misma razón el empresario evitará plantearse el establecimiento de una filial, por el mayor grado de inversión que esto implica.

El soporte básico de la internacionalización es el intercambio de bienes y servicios entre agentes de diferentes naciones, de ahí que Manuel Guisado (2002: 13) proponga que para analizar la internacionalización es importante conocer la problemática del intercambio, las formas que puede adoptar y la delimitación de las influencias que sobre el particular ejercen los diferentes entornos territoriales.

El hecho de que el soporte básico de la internacionalización sea el intercambio conduce a que la primera etapa del proceso de internacionalización obedezca a la exportación. Para entender las etapas para la internacionalización y la influencia de los entornos territoriales sobre la empresa se debe considerar el contexto en el que coexisten los procesos de globalización y de regionalización analizados en el segundo capítulo.

De estos dos procesos (globalización y regionalización) se pueden derivar las causas por las que la PYME busca internacionalizarse (Guisado, 2002: 109). La primera causa es la saturación del mercado doméstico y la segunda es la poca rentabilidad que pudiera obtener al estar actuando localmente.

En cuanto a la primera causa, la saturación del mercado doméstico, es probable que se deba al desarrollo de los competidores domésticos o porque la entrada de nuevos competidores aumenta la competencia y reduce la participación de las empresas en el mercado local. La segunda causa se relaciona con la rentabilidad, el esfuerzo del empresario por alcanzar a los competidores aumenta sus costes, disminuyendo con ello la rentabilidad de la empresa.

El buscar la expansión internacional no sólo permite a la empresa responder a la saturación del mercado local y a lograr mayor rentabilidad, también conduce a la obtención de mayores ventajas, tales como: explotar economías de escala y de aprendizaje, un mejor conocimiento sobre la innovación tecnológica en el nivel mundial, el desarrollo de nuevas habilidades competitivas y un mejor control del riesgo económico y tecnológico (Guisado, 2002: 109).

Las empresas que deciden exportar eligen el mercado extranjero considerando los siguientes tres aspectos citados por Guisado (2002: 116): primero, la cercanía geográfica; segundo, la similitud cultural y, como tercero, el tamaño del mercado. Esto ofrece una explicación sencilla del porqué las empresas mexicanas tienden a enfocar sus exportaciones al mercado estadounidense.

La cercanía geográfica y la influencia cultural transmitida de Estados Unidos hacia México —por los medios de comunicación y por la existencia tanto de ilegales como de ciudadanos estadounidenses de origen mexicano—, son factores que contribuyen a la búsqueda de un nicho de mercado en Estados Unidos. Pero, a parte de Estados Unidos, existen otros países que pueden resultar atractivos para las empresas mexicanas (Latinoamérica y España), debido a la afinidad cultural, el idioma y la idiosincrasia. Sin embargo, las

empresas también deben considerar el tercer aspecto citado por Guisado: el tamaño del mercado.

El tamaño del mercado convierte en atractivos otros países como China, India o los Estados miembros de la UE, aun cuando en estos casos no exista cercanía geográfica, además de contar con culturas diferentes. Guisado (2002: 109) menciona que los mercados grandes suelen ser desarrollados y con elevadas barreras de entrada como es el caso del mercado europeo, lo que conlleva a que las empresas de menor tamaño se inclinen por los mercados pequeños. Sin embargo, las redes de cooperación empresarial internacionales disminuyen las barreras de entrada a estos mercados cuando la empresa se vincula con otras pertenecientes a estos, facilitándose entonces la entrada en un mercado grande en el que posiblemente las PYME encuentren un nicho pequeño al cual exportar.

La internacionalización que por lo común siguen las transnacionales supone un proceso a través del cual, en un primer momento, la empresa instala fuera de sus fronteras aquellas actividades más próximas al cliente final —ventas a través de la exportación —para comenzar a progresar en su internacionalización asumiendo un mayor grado de compromiso— como pueden ser las inversiones directas.

Las etapas que generalmente suelen seguir las empresas son: la exportación ocasional o pasiva, exportación regular directa e indirecta, establecimiento de filiales de venta en el extranjero y establecimiento de subsidiarias de producción en el extranjero (Sáez y Cabanelas, 1997: 26).

La exportación ocasional o pasiva es la primera etapa de la internacionalización y consiste en exportaciones puntuales a mercados exteriores. En esta primera etapa, la empresa cumple con pedidos esporádicos del exterior pero sin iniciar una exploración activa hacia los nuevos mercados, pues el empresario no ha tomado la decisión de iniciar el proceso de internacionalización formalmente. El

exportador actúa como si la exportación fuera otra venta más en el mercado interno. En esta etapa del proceso de internacionalización, el empresario se vale de intermediarios para realizar la exportación (Fernández y Arranz, 1999: 200).

La segunda etapa del proceso de internacionalización es la exportación activa o regular. Si la empresa obtiene resultados satisfactorios en la etapa anterior, emprende una nueva en la que compromete más recursos y reserva parte de su capacidad de producción para el mercado internacional. El empresario busca en forma activa nuevos mercados en el exterior y la consolidación de las actividades internacionales de la empresa (Fernández y Arranz, 1999: 201).

En esta fase existen dos formas de exportación: directa e indirecta. La exportación directa es aquella en que la empresa asume todos los riesgos que conlleva la exportación mientras que en la indirecta los comparte con uno o más intermediarios (Sáez y Cabanelas, 1997: 26).

La tercera etapa del proceso consiste en el establecimiento de filiales de venta. Una vez que el mercado extranjero ha sido consolidado, el empresario se plantea si continua vendiendo desde su país, o bien, si realiza una mayor inversión y asume las funciones comerciales desarrolladas anteriormente por terceros, a través de filiales de venta que tendrán personalidad jurídica propia. Esto último supone un cambio en la estrategia internacional de la empresa porque de la simple oferta de capacidad de producción se pasa a una nueva etapa en la que el empresario se responsabiliza de las actividades de logística (comercialización) en el país destino. La cuarta, y última etapa, consiste en el establecimiento de filiales de producción. En esta etapa, a las actividades de mercadotecnia, distribución y servicio técnico se les añaden las actividades relacionadas con la producción en el extranjero. (Fernández y Arranz, 1999: 202, 203)

Es muy difícil que una PYME continúe de forma independiente con este proceso porque el establecer una filial de producción en el extranjero o de ventas implica un mayor compromiso financiero que por su dimensión difícilmente puede afrontar. Este compromiso financiero se relaciona con la magnitud de la inversión y con los altos costes de producción, lo que tiende a limitar su competitividad en el mercado extranjero.

Por otra parte, la PYME difícilmente puede competir con la diversidad de negocios y la diversidad de mercados que caracterizan a la estrategia de diversificación de las transnacionales. Esta estrategia de diversificación combinada con las estrategias de diferenciación y bajo coste por parte de la transnacional coloca en mayor desventaja a la empresa de menor dimensión que actúa localmente o que se mantiene en un solo negocio.

La transnacional logra bajos costes por dividir el proceso de producción entre diferentes plantas, esta división permite la especialización, una mayor productividad y, como consecuencia de esto, la disminución de los costes. También involucra la aplicación de alta tecnología y el desplazar a países con bajos salarios aquellas partes del proceso que requieren del uso intensivo de mano de obra. La aplicación de alta tecnología le permite además de disminuir los costes, ofrecer productos y/o servicios difícilmente imitados por sus competidores locales (diferenciación).

El hecho de que la PYME no pueda competir con las transnacionales no significa que no pueda a través de la exportación permanente abarcar cada vez más mercado que actuando localmente. Al extender su mercado vía la exportación está generando nuevas oportunidades para crecer y desarrollarse como empresa. Esto significa que a largo plazo la empresa que exporta, al mismo tiempo que va estableciendo estrategias de crecimiento y desarrollo, logra establecer una filial de venta y finalmente una de producción. Por supuesto que la empresa habrá crecido lo suficiente para soportar el riesgo y coste que implica el internacionalizarse.

El proceso de internacionalización tradicional implica una interacción entre el desarrollo del conocimiento acerca del mercado y las operaciones exteriores. En este proceso existen dos aspectos, uno estático y otro dinámico. El aspecto estático se refiere al conocimiento y al compromiso de la empresa con el mercado, mientras que el dinámico se refiere a las actividades de negocios y las decisiones del empresario para comprometer los recursos con los que cuenta y con ello hacer frente a los compromisos que adquiera con el mercado extranjero.

Estos aspectos se van a retroalimentar, con lo que se establece un mecanismo básico de internacionalización en el que la cultura y la distancia física van a influir en la heterogeneidad de los negocios (Martínez, *et al*, 2001: 15-17). Los aspectos estático y dinámico van a presentarse también en el proceso de internacionalización a través de las redes de cooperación empresarial internacionales.

El proceso de internacionalización está, por lo tanto, condicionado intrínsecamente por los recursos y capacidades que la empresa posee y extrínsecamente por las características específicas del país destino. Estos condicionantes se encuentran representados en un esquema dinámico de internacionalización en el que se presentan las fases denominadas: meta de ventas, mercados, modo de entrada y tipo de control. (Martínez, *et al.*, 2001:25)

Con respecto a la *meta de ventas*, el empresario define lo que quiere y puede vender. Esto implica que la comercialización de un bien, un servicio y/o conocimiento técnico que la empresa ha manejado localmente se vea modificado, es decir, puede introducirse al nuevo mercado con el producto y/o servicio que ha venido ofreciendo, o bien, cambiar el diseño por medio de los avances tecnológicos o por conocimientos técnicos para hacerlo más atractivo en el nuevo mercado.



En el caso de las empresas de menor dimensión, es muy difícil que la meta de ventas se encuentre supeditada a los avances tecnológicos. Es muy probable que la PYME se concentre sólo en ofrecer un bien o servicio que ya ha venido ofreciendo en su mercado local, a no ser que establezca un acuerdo de cooperación que involucre la adquisición de nuevas técnicas o la transferencia tecnológica que le permita adaptarse a la nueva demanda.

La segunda fase implica identificar el *mercado* en el que se desea entrar. Se considera la distancia física, los aspectos culturales, el mercado potencial, el riesgo del tipo de cambio y el grado de apertura en el sector. La tercera fase es el *modo de entrada*. Esta fase consiste en identificar si la forma en que se entrará al nuevo mercado será por la adquisición de una empresa ya existente o por medio de un nuevo establecimiento.

La empresa de menor dimensión difícilmente podrá acceder a la compra de una filial o a la creación de la misma por la inversión que esto implica, sin embargo, a través de los acuerdos de cooperación que se analizan más adelante tendrá alternativas que le harán más fácil la entrada al mercado, sólo que estas alternativas disminuyen el control que tenga en el nuevo mercado.

Estas tres fases van a integrarse en una cuarta denominada *tipo de control*, la cual consiste en controlar el proceso de internacionalización. Este control es total en el caso de contar con una subsidiaria, oficina de representación o sucursal, propiedad de la empresa. Se considera parcial cuando el proceso es compartido como es el caso de las licencias, franquicias, proyectos de inversión conjunta, entre otros. En el caso de los acuerdos de cooperación, el grado de control de la empresa extranjera es casi nulo quedando el control sobre la empresa que está actuando localmente.

La PYME que opta por incursionar en mercados extranjeros afronta un alto riesgo relacionado con la falta de conocimiento de los mercados externos y la falta de experiencia en las operaciones de exportación. En otras palabras, el desconocer el nuevo mercado genera incertidumbre y aumenta el riesgo que

conlleven tanto las nuevas negociaciones como las estrategias que la empresa decida adoptar para posicionarse en el mercado.

A esta incertidumbre se deben agregar otros obstáculos que la empresa afronta como es el caso de los obstáculos de tipo financiero, los cuales se refieren a los problemas relacionados con las finanzas tanto internas (propias de la empresa) como externas (el contexto financiero nacional e internacional) a la empresa. Entre estos obstáculos financieros se encuentran la falta de adecuados créditos a la exportación y la volatilidad de los tipos de cambio (Dirección General de Política de la PYME, 2000: 6).

Los obstáculos de tipo comercial se derivan de la falta de experiencia y conocimiento del mercado por parte del empresario. Entre estos obstáculos se pueden señalar el desconocimiento de oportunidades de negocio, el difícil acceso a los compradores extranjeros, la falta de contactos y de conocimiento de la forma de actuar en el mercado destino. En cuanto a los obstáculos logísticos, relacionados con la distancia entre la empresa y el mercado extranjero, están el elevado coste de transporte, coordinación y control, que se acentúan cuanto más lejos se encuentra el país elegido. (Dirección General de Política de la PYME, 2000: 6).

Los obstáculos culturales más comunes son: el idioma, los gustos, las costumbres y las tradiciones. Los obstáculos legales son aquellos que el gobierno del país receptor de la exportación o inversión extranjera directa impone. Los obstáculos legales al comercio se dividen en barreras arancelarias y no arancelarias; las barreras arancelarias más representativas son los derechos aduaneros; las no arancelarias más comunes son los controles de calidad, sanidad, especificaciones técnicas, normas de seguridad, entre otras —como las señaladas en el segundo capítulo al analizar la PAC. (Dirección General de Política de la PYME, 2000: 6)

Para los obstáculos legales se pueden citar aquellos que afectan a la inversión, los controles a la propiedad de las empresas, las restricciones para la

repatriación de utilidades, la obligación de fabricar productos con contenido local, la obligación de contratar mano de obra del país y limitar el número de empleados extranjeros. (Dirección General de Política de la PYME, 2000: 6). Estos obstáculos aunados al proceso de internacionalización tradicional convierten la internacionalización de la PYME en una tarea que en ocasiones parece imposible lograr. Sin embargo, la internacionalización de la PYME es más fácil y se reducen estos obstáculos al establecer vínculos de cooperación empresarial.

La cooperación proporciona ventajas con respecto al proceso de internacionalización clásico porque la PYME incurre en una inversión menor y en riesgo menor al respaldarse en otra empresa, que puede representarle y que se encuentra en el mercado al cual quiere obtener acceso (Fernández y Arranz, 1999: 207).

Por otra parte, los empresarios pudieran tener la percepción de que si un acuerdo de cooperación no involucra capital de riesgo o una alianza estratégica que garantice fondos suficientes, difícilmente pueden internacionalizarse, de ahí la importancia de que los eurocentros y coopecos provean el crédito suficiente para evitar que los acuerdos de cooperación sólo se limiten a establecer alianzas estratégicas o a obtener capital de riesgo.

Pero ¿qué es la cooperación empresarial? y ¿en qué medida facilita la internacionalización de la PYME? a continuación se presenta qué es y se señalan sus principales características.

## **2. Definición y características de la cooperación empresarial**

Tanto la globalización como la regionalización han provocado que muchas empresas produzcan y vendan a escala mundial. La búsqueda de una participación internacional lleva a que las empresas afronten situaciones en las que sus propios recursos y experiencia no son suficientes. Estas situaciones han conducido a cooperar con otras empresas. A las relaciones que las empresas establecen para cooperar se les conoce como vínculos y estos pueden ser independientes a un acuerdo formal.

Para Fernández y Arranz (1999: 28) la cooperación empresarial es una forma híbrida entre el mercado y la empresa o bien una forma intermedia de organización entre la externalización y la internalización de actividades productivas.

De acuerdo con Demetrio Sáez y José Cabanelas (1997:18) la cooperación empresarial es

“[...] la fórmula organizativa dentro de las asociaciones de empresas, por la cual dos o más empresas, sin perder su personalidad jurídica, establecen voluntaria y recíprocamente el compartir algún recurso y/o conocimiento de tipo tecnológico, comercial o financiero con el objeto de desarrollar una estrategia que redunde en ventajas competitivas para los cooperantes”.

En otras palabras, la cooperación implica considerar a los proveedores, clientes y competidores como posibles aliados y como fuente de información, lo que crea en un momento determinado un ambiente de mercado concertado.

Harrigan (7-16) considera que los acuerdos de cooperación tienen como finalidad acceder a determinadas capacidades o conocimientos que posee el socio, lo que abarca tanto aspectos técnicos como comerciales. Por medio de los acuerdos de cooperación la rivalidad entre competidores dará paso a cierto grado de colaboración, sin que la primera desaparezca del todo. Esta

colaboración permitirá aumentar la competitividad de los cooperantes frente a terceros.

Si bien es cierto que las empresas en ocasiones firman acuerdos de cooperación en los que se incluyen recursos financieros es importante resaltar que un acuerdo de cooperación no se reduce a los mismos. La empresa extranjera con la que se busca cooperar no debe ser vista como la fuente de financiación o como el mercado meta, de ser así, se estaría fomentando el oportunismo y, desde un primer momento, eliminando la posibilidad de establecer un vínculo de cooperación.

Puede existir un acuerdo para representación por ambas partes que no involucre capital pero que facilite llegar al mercado extranjero. La cooperación implica a mediano plazo la reducción de los obstáculos a la internacionalización, disminución de los costes de transacción y la búsqueda de sinergias.

La cooperación empresarial tiene como características las siguientes: selectividad, temporalidad, complementariedad, requiere de negociación y es facilitadora. El hecho de que sea selectiva se refiere a que las empresas dentro de la red sólo cooperan con aquellas empresas con las cuales logran determinar un objetivo común. Esto indica que el hecho de que una empresa se integre a la red no obliga a las demás empresas a cooperar con ella, al mismo tiempo que esta empresa no está obligada a cooperar con todas las empresas insertas en la red. Con base en encuentros empresariales y entrevistas cara a cara las empresas seleccionan a aquéllas con las que existe complementariedad.

En cuanto a la complementariedad, los empresarios posiblemente estén más motivados a cooperar con aquellos empresarios con los cuales encuentren la posibilidad de complementar las debilidades y amenazas de su propia empresa con las fortalezas y oportunidades de la otra empresa. Esto se traduce para

cada empresa cooperadora en disminuir las debilidades y amenazas aumentando las fortalezas y oportunidades.

La cooperación empresarial es temporal porque las empresas estarán dispuestas a cooperar de forma transitoria y sólo cuando el empresario esté convencido de que la cooperación no afecta los intereses de la empresa. El periodo de cooperación podrá prolongarse conforme los vínculos entre las empresas se estrechen y la confianza aumente. Los acuerdos de cooperación en un principio tenderán a ser de corto plazo. En la medida que las empresas involucradas tengan éxito renovarán los acuerdos y/o vínculos existentes y crearán nuevos, extendiendo cada vez más el plazo y el grado de compromiso de los mismos.

Para que una empresa coopere con otra existirá un periodo de negociación, por tanto, se puede decir que la cooperación es algo que se negocia, no se logra exigiendo, ni como un acto solidario porque la cooperación empresarial implica el logro de mayor rentabilidad. Se coopera no para demostrar que se puede ser “bueno”, más bien, porque se espera que al cooperar se logren mejores resultados que actuando competitivamente.

Sería un error creer que la cooperación empresarial es la solución a los problemas que una empresa enfrenta o que automáticamente elimina los obstáculos que implica a internacionalización. La cooperación facilita a la empresa la solución a determinados problemas porque permite que ésta se valga de terceras empresas para llevar a cabo acciones que por sí misma le serían más difíciles, o prácticamente imposible, mas no es la solución en sí misma.

Existen muchas razones para que las empresas decidan establecer un acuerdo de cooperación. Sáez y Cabanelas las agrupan en dos: las de carácter estratégico y las de carácter operativo. Las de carácter estratégico están relacionadas estrechamente con el ambiente externo de la empresa mientras

que las operativas obedecen a situaciones internas (Sáez y Cabanelas, 1997: 23).

Entre las razones estratégicas los autores mencionados en el párrafo anterior señalan las siguientes: el ahorro de tiempo para obtener ventajas competitivas, la generación de sinergias, la obtención de externalidades, la consecución del acceso a los mercados difíciles e incluso poder controlar una parte del mismo, disminuir la presión de los competidores, acceder a mejor posición en la financiación, racionalizar y modernizar las instalaciones productivas, disponer de más fuerza negociadora ante las administraciones públicas, facilitar la obtención de bonificaciones, obtener exenciones fiscales y exenciones en general, equilibrar los resultados y aumentar el aprendizaje (Sáez y Cabanelas, 1997: 23).

Con respecto a las razones de tipo operativo existen las de carácter económico que son las siguientes: adquirir habilidades y conocimiento del socio en cualquier actividad de la cadena de valor sobre tecnología, el proceso de producción o conocimiento del mercado, entre otros; trasladar gastos fijos a variables, disminuyendo el umbral de rentabilidad o punto de equilibrio; incrementar la rentabilidad al disminuir la inversión en activos y la financiación con recursos propios; reducir el periodo de maduración, disminuyendo consecuentemente el circulante e incrementando la liquidez (Sáez y Cabanelas, 1997: 25).

Sobre las otras razones operativas, Sáez y Cabanelas citan las siguientes seis (Sáez y Cabanelas, 1997: 25):

- I. Adquirir las habilidades y conocimientos del socio en cualquier actividad de la cadena de valor sobre tecnología, el proceso de producción o conocimiento del mercado entre otros.
- II. Lograr economías de escala y de experiencia por un aumento en la producción-comercialización, ya sea por medio de la especialización o por un acuerdo de producción conjunta.

- III. Consecución de economías de alcance (aumentar la capacidad de producción), al compartir algún recurso, ahorrando inversiones.
- IV. Mejorar las condiciones respecto a los competidores o los clientes al aumentar el poder en el mercado.
- V. Asegurar el aprovisionamiento y la calidad de los insumos de producción a un precio más reducido.
- VI. Reducir los volúmenes de existencia con un mayor control de la distribución del producto final y una mejor infraestructura para dicha distribución.

La cooperación empresarial permite, en determinado momento, a las empresas tanto aumentar su competitividad como su rentabilidad. En el siguiente apartado abordaremos cómo se establecen los vínculos de cooperación. La confianza es un factor importante para crear y mantener vínculos de cooperación, mientras que el oportunismo, fomentado por los contratos incompletos, frena dicha cooperación. También analizaremos que en algunos casos puede existir un acuerdo formal de cooperación entre dos empresas pero no establecerse un vínculo de cooperación porque las estrategias competitivas han sido usadas por una o ambas partes.



### **3. Los acuerdos de cooperación, sus límites y su relación con los vínculos de cooperación**

Para un mejor aprovechamiento de los vínculos de cooperación, estos deben basarse en la confianza, Buckley y Casson (1988) sugieren para fomentarla los siguientes puntos: crear el clima correcto, vigilar las aportaciones de los empresarios cooperadores, reconocer la importancia de la circulación de la información y cuidar las relaciones internas. Esta confianza permite estrechar los vínculos porque los cooperadores buscan beneficios a largo plazo en vez de concentrarse sólo en los beneficios inmediatos que ofrece el vínculo entre empresas. Entre mayor sea la confianza, menor será el coste por contratos complementarios que cubran las contingencias relacionadas con un acuerdo de cooperación a largo plazo.

Es fácil nombrar la confianza como un factor determinante en vínculos de cooperación duraderos y cada vez más estrechos, otra cosa es ponerla en práctica, sobre todo cuando se trata de empresarios de distintos países, con distinto idioma y diferentes costumbres. Además, hay que añadir la posibilidad de que, durante el tiempo que las empresas mantengan acuerdos de cooperación, surjan dificultades que pongan a prueba la confianza mutua.

Powell ( en Sáez y Cabanelas, 1999: 34) relaciona las dificultades que pueden surgir en la cooperación con las siguientes circunstancias:

- I. La posibilidad de que una de las partes se apropie de un beneficio desproporcionado, debido a una relación asimétrica,
- II. La preocupación de que un cooperante no responda con lo esperado,
- III. La realización por una de las partes de una inversión gravosa que le sitúe en una posición de vulnerabilidad,
- IV. El caso de que la relación termine y uno de los socios copie las habilidades del otro.

La teoría de los costes de transacción permite comprender más a profundidad qué implica la cooperación empresarial, sus ventajas y los problemas que pueden presentarse. Los costes de transacción se producen porque tanto la organización de la producción como el intercambio tienen lugar en condiciones diferentes a las del modelo de mercado eficiente.

Según Coase (en Williamson y Winter, 1996: 33) la razón principal de la conveniencia del establecimiento de una empresa es la existencia de un coste en el uso del mecanismo de los precios, en otras palabras, las empresas surgen porque el lograr un objetivo a través de ellas representa un menor coste que a través del mercado. Coase lo explica de la siguiente forma:

“Los costes de negociación y conclusión de un contrato separado para cada transacción de intercambio que ocurra en un mercado también deberán tomarse en cuenta. [...] Es cierto que no se eliminan los contratos cuando hay una empresa, pero sí se reducen grandemente. Un factor de producción (o su dueño) no tiene que hacer una serie de contratos con los factores con los que coopera dentro de la empresa, como sería necesario, por supuesto, si esta cooperación fuese resultado directo de la operación del mecanismo de los precios. Esta serie de contratos se sustituye por un solo contrato [...]”. (en Williamson y Winter, 1996, 34)

Para explicar este punto, el autor señala a la cooperación interna, aquella que se lleva a cabo dentro de la empresa, como un factor importante para disminuir los costes de transacción cuando la empresa internaliza un proceso. Por otra parte, existe la cooperación empresarial, aquella que se lleva a cabo entre empresas y no dentro de la empresa, que también permitirá reducir los costes de transacción. Siendo entonces la cooperación empresarial un híbrido entre hacer a través de la empresa y hacer a través del mercado. En el caso de los acuerdos de cooperación, estos últimos se encuentran en la línea divisoria entre la empresa y el mercado.

De acuerdo con la teoría de los costes de transacción los empresarios toman decisiones relacionadas con el precio en el mercado y las condiciones de intercambio bajo una racionalidad limitada. Esta racionalidad está limitada por la incapacidad para prevenir, determinar y evaluar las contingencias. Lo que induce al empresario a una conducta tanto egoísta —búsqueda de mayores beneficios para sí —como oportunista —ante situaciones en las que la información recibida es diferente o los contratos son incompletos (Fernández y Arranz, 1999: 19). Es decir, ante la incertidumbre que ocasiona el no tener la seguridad de lo que ocurre en el futuro, y ante el temor de perder en una transacción por no conocer toda la información, el empresario querrá sacar el mayor provecho en una relación y proteger así sus propios intereses.

Entre más tiempo abarque un acuerdo de cooperación, el contrato firmado entre ambas partes será más incompleto en comparación con un acuerdo a corto plazo. Esto último provocará que los costes de transacción aumenten, aumentando la posibilidad de que alguno de los empresarios actúe oportunistamente. La razón por la cual ocurre esto la explica Coase como sigue

“Ahora nos inclinaríamos a expresar esa idea en términos de costes de transacción y explicaríamos que, entre más largo fuese el período cubierto por el contrato, más costoso sería especificar en el contrato todas las contingencias que podrían surgir [...]” (en Williamson y Winter, 1996: 94).

Por esta razón, es apropiado que los acuerdos de cooperación que las empresas establezcan en un primer momento sean a corto plazo, y en la medida que la confianza entre ambas partes aumente, procedan a comprometer más recursos bajo periodos más largos. La confianza es un factor determinante para reducir los costes de transacción en acuerdos a largo plazo y ésta sólo se adquiere a través de la convivencia y mutua experiencia.

Es importante señalar que los acuerdos a largo plazo enfrentan problemas de materialización por factores externos a los elementos cooperadores. Esta es la razón por la cual, de acuerdo con Klein, Crawford y Alchian (en Williamson y

Winter, 1996:169), las empresas preferirán internalizar los procesos cuando mayor y más específica sea la inversión. Esto último ofrece una posible explicación al por qué, en ocasiones, la cooperación empresarial arroja como resultado la integración vertical u horizontal de las empresas cooperadoras.

Sáez y Cabanelas (1997: 51) definen los costes de transacción que involucra un acuerdo de cooperación durante las dos etapas: la contratación y la ejecución del acuerdo. Los costes de transacción involucrados en la etapa de contratación son los asociados a conseguir información (tiempo empleado en la búsqueda y conocimiento del socio), los asociados con la negociación y redacción del contrato y los asociados a garantizar el cumplimiento del contrato.

Entre los costes de transacción relacionados con la negociación y elaboración del contrato se pueden señalar (Sáez y Cabanelas, 1997:51):

- a) El tiempo empleado en la negociación respecto al precio, la calidad y las características de los productos
- b) La imposibilidad de prever todas las contingencias dada la complejidad de los contratos, imposibilidad que genera contratos incompletos y consecuentemente la desconfianza
- c) Identificación de los objetivos comunes para que se provoque la cooperación
- d) Las barreras de lenguaje entre los socios que pueden ocasionar una situación de confusión.

El coste de transacción asociado a garantizar el cumplimiento del contrato se relaciona con los seguros y garantías para su cumplimiento evitando en el futuro el oportunismo.

Los costes de transacción durante la etapa de ejecución del acuerdo de cooperación se agrupan en costes de coordinación y de realización. Los costes de coordinación implican el tiempo para la supervisión y control de los plazos y

de la calidad, los costes de imprevistos por ser contratos incompletos y los costes debido a la información asimétrica (Sáez y Cabanelas, 1997:52).

Los costes de realización implican la apropiación de conocimientos o de otro activo específico con pérdida de ventajas competitivas y transformación de socios en rivales, el abuso en la utilización de un activo específico para forzar precios, plazos u otras condiciones, el riesgo de no poder hacer uso de un activo específico en el que hemos invertido si se deshace el acuerdo.

Otros costes implicados en la realización del acuerdo son: el conflicto entre los objetivos a corto y largo plazo de cada socio, el cambio de las condiciones iniciales del contrato por el crecimiento del socio de menor tamaño y el coste de dejar en manos de otro el negocio (Sáez y Cabanelas, 1997:52).

Los acuerdos de cooperación pueden tomar distintas formas según lo que los cooperadores establezcan en la negociación. Estos acuerdo pueden incluir o no participación de capital. Los acuerdos de cooperación que incluyen poca participación de capital se realizan a través de participaciones minoristas o participaciones cruzadas. Si el capital es mayor se puede crear una *joint venture* o una filial común (Fernández y Arranz, 1999: 84). Los vínculos que no incluyen capital no necesariamente se formalizan por escrito.

De acuerdo con Fernández y Arranz (1999:84) la decisión de si el acuerdo incluirá capital o no dependerá de las siguientes circunstancias:

a) La duración, intensidad y frecuencia de las actividades planteadas con la cooperación. Entre mayor sea el tiempo involucrado, mayor el nivel de incertidumbre que la cooperación implicará, por tanto las empresas buscarán mantener asegurada dicha cooperación por medio de un compromiso financiero mayor que implique participación de capital.

b) La necesidad de realizar una inversión conjunta. Puede ser que para producir un determinado producto se requiera transferir tecnología, lo que involucre una mayor inversión para lograr el proyecto.

c) La confianza entre las empresas que van a cooperar. Un nivel de confianza elevado permite que las empresas estrechen más el vínculo de cooperación comprometiendo aún más sus recursos.

Los vínculos de cooperación pueden expresarse bajo acuerdos de distintas formas según lo que los cooperadores establezcan en la negociación. Los acuerdos que formalizan por escrito los vínculos en las redes de cooperación empresarial internacionales se dividen en dos grupos: convenios comerciales y proyectos de producción conjunta. Estos acuerdos incluyen capital dependiendo de si es o no a largo plazo, si se requiere compartir recursos materiales, o bien, si para lograr el objetivo común se exige una relación más estrecha (Fernández y Arranz, 1999: 84). Los vínculos de cooperación que no incluyen capital no necesariamente se formalizan por escrito. A continuación se explica la forma que puede tomar cada uno de ellos.

### **Convenios comerciales**

Estos convenios abarcan la cadena de valor de la empresa que se dedica a comercializar los productos. Los productos pueden ser creados por la empresa o ser producidos por una segunda. Los convenios comerciales pueden ser de dos tipos: subcontratación comercial o consorcio comercial. Las actividades implicadas en este tipo de acuerdos pueden relacionarse con la investigación de mercado, las redes de ventas, la comunicación, los factores de ventas o servicios posventa. Si el acuerdo comercial se lleva a cabo entre empresas competidoras, se le considerará como un acuerdo horizontal, si es entre empresas diferentes será entonces un acuerdo vertical (Sáez y Cabanelas, 1997: 107).

La subcontratación comercial se refiere al convenio comercial entre empresas con actividades o productos complementarios, es decir, entre aquellas que no

son competencia directa. Los principales acuerdos de subcontratación comercial son: agente, distribuidor, concesionario, servicio de mercadotecnia, franquicia de distribución, *Piggy-back* y licencias de marcas (Sáez y Cabanelas, 1997:111).

Los agentes son aquellas personas capacitadas contractualmente para actuar en favor de un cliente. Como representantes pueden comprometer totalmente al cliente en los contratos que se hagan y son especialmente útiles en los mercados de difícil acceso (Sáez y Cabanelas, 1997:112).

El distribuidor es aquella persona o empresa que compra mercancías por su cuenta y las revende a través de canales de distribución dentro de sus mercados. La empresa distribuidora suele ofrecer un servicio antes y después de la venta, apoyos para promoción, distribución física y establecimientos de *stocks*, informes sobre ventas, estudios de mercado, actividades en relación con el esfuerzo de ventas, entre otros. Por su tamaño y características conoce el mercado en el que trabaja y se adapta a él, permitiendo que el productor preste mayor atención a la fabricación (Sáez y Cabanelas, 1997:113).

El concesionario es similar al distribuidor, la diferencia es que cuenta con zonas comerciales asignadas y exclusivas, además, cuenta con apoyos de marca, técnicos, preparación y formación. Los servicios de mercadotecnia se refieren a la externalización de alguna fase de la mercadotecnia como la investigación de mercados, la publicidad y promoción o los servicios posventa, contratando con empresas especializadas la ejecución de estas actividades. (Sáez y Cabanelas, 1997:113)

La franquicia de distribución es un método de colaboración entre dos personas físicas o jurídicas y financieramente independientes, en el que una parte —llamada franquiciadora (o franquiciante) y que es propietaria de una marca, de unos productos, de unos servicios, o de un sistema de comercialización originales— concede a la otra parte —llamada franquiciada— el derecho a explotar un negocio de acuerdo con las obligaciones y derechos plasmados en

un contrato. La explotación concedida es a cambio de una contraprestación que suele ser el pago de un canon o derecho de entrada por esa cesión, y unos royalties periódicos destinados a cubrir los servicios recibidos de la empresa franquiciadora. (Sáez y Cabanelas, 1997:113,114)

El *piggy-back* o *portage* es una forma de cooperación entre empresas que consiste en que una empresa (portadora) ponga su infraestructura de ventas a disposición de otra u otras empresas (portadas), bajo unas condiciones financieras y/o comerciales determinadas y definidas. Esta figura facilita el acceso de las empresas (que actúan como portadas) a los distintos mercados, a través de su propia marca, aprovechando la red de comercialización-distribución de empresas establecidas en ellos y que estén distribuyendo productos complementarios. Las licencias de marcas y otros signos distintivos se relacionan con la acción del poseedor de una marca o signo de ceder a un tercero el derecho a usarles. Consiste en un acuerdo de cooperación entre el poseedor de una marca y quienes desean usarla. (Sáez y Cabanelas, 1997:114)

El consorcio comercializador se presenta entre empresas competidoras entre sí que buscan disminuir los costes de comercializar. Las formas que toma un consorcio de comercialización son: agente, distribuidor, concesionario cruzado o recíproco, oferta conjunta, central, club, cooperativa comercial, servicios de mercadotecnia y antena colectiva (Sáez y Cabanelas, 1997:110).

El agente, distribuidor, concesionario cruzado o recíproco se refiere a aquellas situaciones en las que dos fabricantes que tienen sus propias redes comerciales formadas por agentes, distribuidores o concesionarios de zona deciden cooperar, surgiendo diversas opciones de asociarse en acuerdos de cooperación. Una de estas opciones a manera de ejemplo es cuando ambas empresas que operan en la misma zona y cuentan con productos complementarios deciden compartir sus redes comerciales ampliando la gama de productos que cada elemento de la red representa, haciéndola más



rentable, y además, llegando a zonas en las que no se tienen puntos de venta de una forma más económica. (Sáez y Cabanelas, 1997:120)

La oferta conjunta nace como una necesidad para acceder a algunos contratos que por su tamaño no pueden ser acometidos por una empresa sola. En el caso de la central, el club, la feria o el consorcio comercial se refiere a grupos en los que las empresas competidoras se asocian para desarrollar una actuación conjunta de comercialización mediante la creación de una nueva sociedad u otra forma legal. Este nuevo marco jurídico se crea con la finalidad de inspeccionar y valorar otros mercados, promocionar y comercializar conjuntamente entre diversas empresas sus respectivos productos (Sáez y Cabanelas, 1997:121).

Los servicios de mercadotecnia se relacionan con los acuerdos de cooperación en los que se afectan la investigación de mercados, publicidad especial y promoción realizada entre empresas en común. Esto permite obtener bajos costes en publicidad al actuar en forma conjunta. (Sáez y Cabanelas, 1997: 121)

La antena colectiva es una forma de cooperación en la que un conjunto de empresas exploran y conocen otros mercados por medio de un experto en comercio que realiza el estudio de mercado por cuenta del grupo. El experto o antena tiene como misión fundamental el estudio de las posibilidades reales de introducir cada uno de los productos de las empresas asociadas en el mercado objetivo (Sáez y Cabanelas, 1997: 122).

### **Acuerdos de cooperación técnica o proyectos de inversión**

La cooperación tecnológica se mezcla con los aspectos técnicos relacionados con la producción como es el caso del aprovisionamiento, la fabricación, el almacenamiento y el transporte, o bien, la investigación y desarrollo. Estos acuerdos permiten a la empresa adaptarse a los cambios tecnológicos disminuyendo los costes que esto implica actuando sola. Por lo que un

proyecto de inversión conjunta en la mayor parte de los casos incluirá cooperación técnica.

Los acuerdos de este tipo para empresas complementarias pueden tomar la forma de: contratos de transferencia tecnológica, licencias de *Know-how*, licencia de patentes y modelos de utilidad, contratos de asistencia técnica enfocados al producto o enfocados al proceso productivo, subcontratación de concepción, avanzada o de ejecución, *spin-off*, franquicia técnica, calidad concertada y servicios posventa y/o asistencia técnica (Sáez y Cabanelas, 1997: 110).

Los contratos de transferencia tecnológica se relaciona con el intercambio de conocimiento técnico especializado asociado a equipos técnicos (máquinas), a personas (científicos) o a documentos (patentes). En estos, a diferencia de las licencias de *know-how*, se considera el intercambio de conocimientos secretos no patentados. Las licencias de *know-how* son contratos por medio de los cuales una parte cede a otra los derechos de propiedad intelectual. Estas licencias se refieren a la cesión de uso de producción, formas de fabricación, diseños u otra forma de conocimiento técnico. Las licencias de patentes y modelos de utilidad representan la cesión de derechos sobre patentes de invención, modelos de utilidad, modelos industriales o dibujos industriales que están registrados en el Registro de la Propiedad Industrial. (Sáez y Cabanelas, 1997: 115)

Los contratos de asistencia técnica se relacionan con la prestación de datos, conocimiento, información y experiencia técnica no secreta, relacionada con el producto o el proceso productivo (Sáez y Cabanelas, 1997: 116).

La subcontratación funcional es una relación que se establece entre dos empresas cuando una trabaja para otra con el objeto de crear o fabricar un producto específico o un servicio. La subcontratación estaba asociada a la noción de cantidad o capacidad y tiene lugar cuando una empresa con su capacidad de producción saturada contrata a otra empresa la realización de

una parte de su cadena de valor. Es la comúnmente denominada subcontratación de ejecución. Cuando el subcontratista aporta su *know-how* para diseñar y realizar el encargo del contratista, estamos hablando de subcontratación de concepción. El contratista define el aspecto funcional del contrato y el desarrollo corresponde al subcontratista. Sin embargo, asociada a la noción de especialización y complementariedad, la subcontratación ha ido evolucionando hacia la denominada subcontratación avanzada o *comakership*, en la que no se trata sólo de absorber el exceso de trabajo del contratista, sino que el subcontratista participa en la elaboración del producto, en su desarrollo técnico y en su estabilidad. (Sáez y Cabanelas, 1997:117,118)

El *spin-off* tiene lugar cuando la empresa incentiva a la externalización de alguna actividad de valor, un departamento o una división, creando una nueva empresa que es dirigida por trabajadores cualificados de la primera para actuar en cooperación con ésta (Sáez y Cabanelas, 1997:116).

La franquicia técnica o industrial se da cuando un industrial, que dispone de un procedimiento para la fabricación de un producto original o de ejecución para un servicio, cede a un franquiciado su saber hacer, transmitiéndole su tecnología y asegurándole una asistencia técnica que le permita fabricar ese producto o prestar ese servicio. La calidad concertada es un tipo de cooperación muy ligada a la subcontratación técnica y se desarrolla en las especificaciones del contrato de suministro, explicitando las características técnicas que la empresa cliente requiere para mantener sus niveles de calidad. (Sáez y Cabanelas, 1997:117)

Debido al coste logístico que supone crear y mantener una red de empresas que ofrezcan servicios de posventa, sobre todo si el producto no está lo suficientemente introducido en el mercado, las empresas competidoras con diferentes mercados geográficos se asocian, llevando el citado servicio de forma cruzada. En el caso de los consorcios de producción que se llevan a cabo por empresas competidoras entre sí y que buscan la reducción de los costes puede tomar la forma de: desarrollo de programas de investigación y

desarrollo, central de compras, fabricación común y servicios de postventa y/o asistencia cruzados. (Sáez y Cabanelas, 1997:111)

El desarrollo de programas de investigación y desarrollo consiste en la alianza entre empresas afines o incluso competidoras con el fin de crear complejas redes de proveedores, clientes y competidores que permitan soportar las grandes inversiones implicadas en la nueva tecnología y en el rápido desarrollo tecnológico. La central de compras nace cuando las empresas competidoras no tienen acceso a economías de escala en el aprovisionamiento de materias primas, productos semiterminados o productos terminados, por lo que deciden actuar en grupo para obtener mejor precio, calidad y condiciones de pago al comprar en forma conjunta. (Sáez y Cabanelas, 1997:111)

La fabricación común se relaciona con aquellos acuerdos en los que la producción conjunta tiene como objeto la producción en común de un producto por dos o más empresas, bien en las instalaciones de una de ellas, de las dos o de una tercera.

Hasta este momento hemos descrito las formas contractuales que pudiera tomar la cooperación, es decir, cuáles son los acuerdos de cooperación empresarial. En los siguientes párrafos abordaremos los aspectos relacionados con los vínculos de cooperación que pueden o no establecerse paralelamente a un acuerdo de cooperación.

Los vínculos de cooperación pueden trascender a los acuerdos contractuales y en un momento determinado ser independientes. Puede existir un vínculo de cooperación sin un contrato formal por escrito, de la misma forma como puede existir un contrato y con todo romperse un vínculo de cooperación o, en el peor de los casos, nunca haberse dado la cooperación, aun con la existencia de un contrato. Esto último se explica con base en la teoría de juegos, cuando una o ambas partes utilizan estrategias competitivas entonces no existe un vínculo de cooperación.

Los teóricos de juegos han construido modelos que proporcionan elementos de análisis para explicar las causas del surgimiento y de la estabilidad de la cooperación en determinadas situaciones (Pérez, Jimeno y Cerdá, 2004). Bajo este marco teórico Fernández y Arranz (1999: 113) proponen principios para la cooperación bajo dos supuestos: el primero, el empresario persigue su propio interés (utilidad individual), y el segundo, los empresarios tratan de maximizar su utilidad obedeciendo a un criterio de racionalidad (Óptimo de Pareto). La cooperación tendrá lugar cuando el resultado del juego sea el Óptimo de Pareto. Debido a que existen muchos resultados eficientes, la teoría se centra en desarrollar criterios que permitan decidir cuáles son la solución del juego.

El dilema del negociador desarrollado por Lax y Sebenius (1991) se desprende del Óptimo de Pareto y establece un criterio para la decisión de cuál es la solución al juego de la cooperación. De acuerdo con este dilema, existen dos tipos de estrategias sostenidas por los empresarios:

- a) Cooperativas: aquellas que pretenden crear valor y compartirlo.
- b) Competitivas: dirigidas a reclamar valor para ganar a la otra parte.

En este dilema, los empresarios se enfrenta a tres situaciones: la primera, una parte coopera pero la otra compite, lo que conduce a una situación eficiente pero no equitativa; la segunda, ambos empresarios cooperan determinándose una situación eficiente y equitativa; y en la tercera, ambas partes compiten por lo que no puede darse un vínculo de cooperación aun existiendo una situación eficiente. En estas tres situaciones eficientes puede crearse un acuerdo para cooperar aunque sólo en una de ellas realmente se está estableciendo un vínculo de cooperación.

Por tanto, la cooperación no sólo debe basarse en la eficiencia desde el punto de vista personal sino que también debe basarse en soluciones más equitativas para las dos partes. Los empresarios pudieran promover aquellas estrategias cooperativas y evitar las competitivas, se esperaría que establecieran vínculos para crear valor y compartirlo, no para arrebatar valor y ganar a la otra parte.

Bajo este dilema, Fernández y Arranz (1999: 120) proponen cuatro principios:

- 1) El incentivo a cooperar surge cuando la utilidad total de actuar conjuntamente es superior a la suma de las utilidades de cada uno de los participantes consideradas individualmente.
- 2) El beneficio total obtenido en la cooperación se repartirá de tal forma que la suma de beneficios asignados a cada participante iguale el beneficio total (Óptimo de Pareto).
- 3) La racionalidad individual exige que cada participante aporte unos recursos, como máximo, igual a los que soportaba individualmente —el juego cooperativo se cuestiona sí para obtener un beneficio adicional cada empresario deberá aportar más recursos que los que utilizará en el caso de actuar individualmente.
- 4) La condición de la racionalidad de grupo determina que el beneficio obtenido por la cooperación de un número determinado de empresarios es inferior al que se obtendría incorporando un nuevo elemento a la cooperación.

Los empresarios estarán dispuestos a cooperar cuando estén convencidos de que los resultados bajo estrategias cooperativas serán mejores que en condiciones de competencia. Este convencimiento abarca la idea de que los beneficios a largo plazo por cooperar son mayores a los que se obtienen en el corto plazo por competir. Para Sáez y Cabanelas (1997: 95) las redes de cooperación son la expresión organizativa de los acuerdos entre empresas. Desde nuestra perspectiva, una red de cooperación empresarial internacional es la expresión organizativa de los **vínculos** de cooperación. Pero ¿qué forma tiene una red de cooperación empresarial internacional? ¿cómo se comporta?

#### **4. El funcionamiento lógico de las redes de cooperación empresarial internacionales**

La red originalmente se encuentra formada por un conjunto de elementos que van a interactuar y establecer relaciones para compartir recursos y con ello cada elemento alcanzar su objetivo con mayor facilidad que actuando de forma independiente. Estas relaciones pueden ser de carácter múltiple y van a generar interdependencia en la medida que se fortalezcan dentro de la red. La mayor parte de las redes de empresas locales se forman espontáneamente (Krugman, 1996).

Una red se crea y crece bajo un espacio físico y en un tiempo determinado, se mantiene y fortalece en la medida que se establecen nuevas relaciones entre sus elementos y se estrechan las ya existentes, al mismo tiempo que se van integrando nuevos elementos a la misma. Las redes de cooperación empresarial internacionales a diferencia de las redes locales de empresas, como son los *clústers* o distritos industriales, han vencido los límites en espacio porque a través de los encuentros empresariales (Al-Partenariat, Asia-Partenariat, Euro-Partenariat, entre otros) las empresas entran en contacto con empresas de otros países sin necesidad de viajar a cada uno de éstos. También vencen el límite en el tiempo al permitir que bajo los vínculos de cooperación una empresa se retroalimente con la experiencia de otra.

Para el establecimiento de la red se necesita un sistema de comunicación que permita transmitir y compartir aquellos recursos que cada elemento de la red requiere para el logro de sus propios objetivos. Por estos recursos se integran los elementos al sistema, al mismo tiempo que esta integración les obliga a ceder parte de sus intereses para el beneficio de los otros integrantes.

La forma en que se establece una red y su funcionamiento básico por lo común es aplicable a los vínculos empresariales que originalmente se dan en una localidad o territorio específico (centro de negocios, *cluster* o distrito industrial,

determinados en el tiempo y en el espacio), estos vínculos obedecen a diversas razones que no necesariamente se relacionan con la cooperación. Las redes locales se mantienen aún cuando se caractericen por una mayor existencia de vínculos competitivos porque existen fuerzas centrípetas independientes a dichos vínculos que mantienen a las empresas concentradas en una misma área geográfica (Fujita, Krugman y Venables, 2000). Contrario a esto último, los vínculos competitivos debilitan las redes de cooperación empresarial internacionales —en las que las empresas están geográficamente alejadas— y pueden provocar la desaparición de las mismas porque en estas redes las fuerzas centrífugas son mayores a las centrípetas, siendo entonces los vínculos de cooperación fundamentales para mantener dichas redes.

Las redes de cooperación empresarial se forman con base en vínculos caracterizados por estrategias de cooperación: crear valor y compartirlo. Los vínculos se establecen no necesariamente por la cercanía física, ni por la espontaneidad del interactuar cotidiano, más bien, por la convicción que los empresarios tienen por crear valor y compartirlo. Estos empresarios probablemente pertenecen a distintos países o regiones y han asistido a encuentros empresariales.

A los recursos convencionales (técnicos, administrativos o financieros) que los elementos de la red comparten, se pueden agregar aquellos que no son convencionales. De acuerdo con Max-Neef (1998), estos últimos se derivan del trabajo y se manifiestan en las actividades que desarrollan las PYME, siendo entonces el trabajo, más que un recurso, un generador de recursos. Estos recursos no convencionales que pueden compartirse a través de los vínculos de cooperación empresarial y que difícilmente se agotan son: conciencia social, capacidad para organizarse, creatividad, solidaridad, capacidad de ayuda mutua, capacidad de dedicación y compromiso de agentes externos o internos.

La particularidad de estos recursos es que sólo se agotan en la medida que no se utilizan, así, mientras los recursos económicos se agotan, los no convencionales abundan. Los recursos no convencionales permiten



transformar procesos, fortaleciendo y enriqueciendo las redes de cooperación empresarial, además, estimulan la autodependencia de la red con respecto a los eurocentros y coopecos, garantizando una mejor utilización de los otros recursos compartidos que sí tienden a la escasez.

Una red de cooperación empresarial puede conectarse o establecer relaciones con otra red internacional o local; esto pasa cuando los elementos de una red establecen relaciones con los elementos de una segunda o tercera, con lo que crean entre todas, redes cada vez más grandes y complejas. Estas redes, mientras mantengan el mismo sistema de comunicación permitirán que los elementos establezcan vínculos de cooperación entre sí sin importar a qué región pertenezcan (Asia, Europa, Europa del Este o América Latina).

Fernández y Arranz (1999: 91) proponen algunos tipos de estructura para las redes de cooperación basados en los acuerdos formales y no en los vínculos de cooperación, olvidando que puede existir un acuerdo sin que se dé en realidad un vínculo de cooperación y que puede existir un vínculo de cooperación sin que exista necesariamente un acuerdo contractual. En la tipología que los autores presentan se hace una descripción de las redes regionales basada en los acuerdos, además, involucran como elementos activos en la misma a las universidades e instituciones de investigación.

Creemos que la topología presentada a continuación es más específica a la tipología señalada en el párrafo anterior, considerando que nuestro objeto de estudio se relaciona con el fenómeno denominado en este trabajo “redes de cooperación empresarial internacionales”. La principal razón es que la topología permite identificar los factores que intervienen en la internacionalización de las empresas a través de estas redes.

La topología es más específica porque se basa en los vínculos de cooperación y no en acuerdos contractuales. Además, por ser la red un sistema dinámico, cambia constantemente. El tipificar la red de cooperación empresarial internacional limita su representación porque se están estableciendo modelos

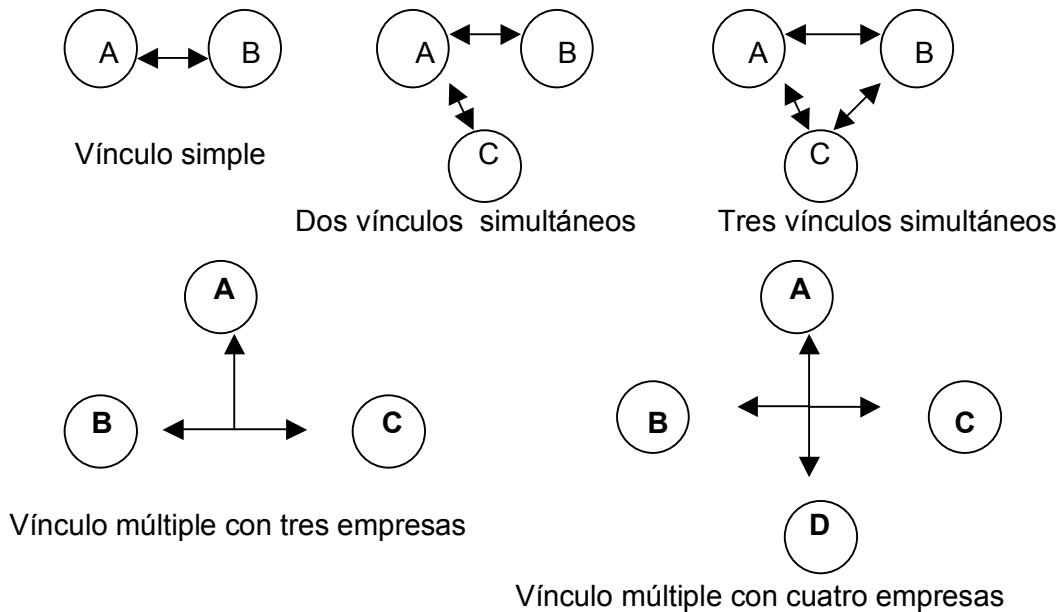
estáticos, en cambio, si consideramos un modelo dinámico para un sistema dinámico nos conduce a describir la forma que esta red va tomando conforme las empresas se vinculan entre sí.

Esta topología (formas geométricas con la posibilidad de expresarse matemáticamente) representa como elementos de la red sólo a las empresas cooperadoras, no incluye a cualquier organismo público o privado que pudiera dar apoyo complementario a las empresas que la conforman. Esto último permite tener una mejor definición de la red de cooperación empresarial internacional, identificar con claridad la lógica de la red, y en una etapa posterior a la superación de esta tesis, proponer un método para cuantificar el grado de fortalecimiento o debilitamiento de las redes de cooperación empresarial internacionales.

Por otra parte, Sáez y Cabanelas (1997: 97) proponen una tipología para las redes de cooperación locales que se basa en los niveles jerárquicos. En esta tipología, el tipo de red circuito no-nodal es rescatable como representación de una red empresarial internacional basada exclusivamente en la cooperación. Sin embargo, este último tipo de red también se representa con base en los acuerdos de cooperación lo que la reduce a representar a una red de menor tamaño y de poca duración en el tiempo ya que se forma, de acuerdo con los autores, sólo para la ejecución de un proyecto concreto.

La topología que proponemos y que a continuación se presenta se basa en los vínculos de cooperación, lo que la convierte en una topología lo suficientemente general como para representar el funcionamiento lógico de las redes de cooperación empresarial internacionales sin importar las regiones que las constituyan (Asia, América Latina, Europa o Europa del Este), al mismo tiempo que es lo suficientemente específica para ser aplicable sólo a las redes empresariales que se basan en la cooperación. Esta topología no necesariamente aplica a otras redes de empresas como las locales, en las que se combinan vínculos competitivos con los de cooperación, e inclusive, los vínculos de cooperación pueden en un momento dado no establecerse.

**Gráfica 1**  
**Vínculos de cooperación**



Elaboración propia.

Para proponer la topología de las redes de cooperación empresarial internacionales con base en los vínculos, clasificamos a estos últimos en simples y múltiples, considerando que ambos pueden darse en forma simultánea (véase gráfica 1). Si la empresa A establece un objetivo común con la empresa B, se dice que han formado un vínculo simple, dos empresas con un objetivo común. Si la empresa A establece un vínculo con la empresa B y otro con la empresa C, serán dos vínculos simples con diferentes empresas, entonces se tienen vínculos simples simultáneos, tres empresas pero dos objetivos comunes.

Si la empresa A establece dos vínculos simples con las empresas B y C al mismo tiempo que las empresas B y C establecen un vínculo simple entre ellas excluyendo del mismo a la empresa A, tenemos tres vínculos simples simultáneos (tres empresas y tres objetivos comunes) que pueden o no dar paso en un futuro a un vínculo múltiple (más de dos empresas con un solo objetivo común). El vínculo múltiple es aquel en el que se establece un sólo acuerdo de cooperación entre tres empresas o más porque han logrado

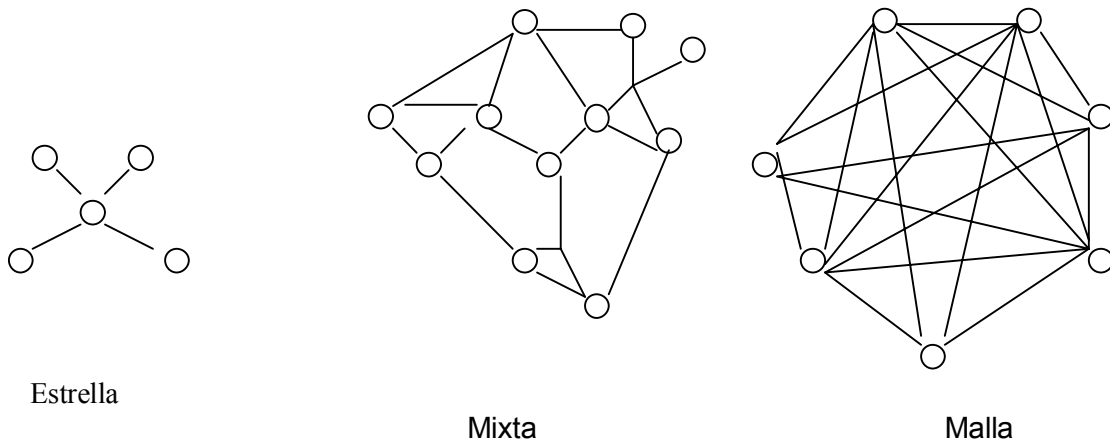
establecer un objetivo común. Todos estos vínculos se caracterizan porque sus objetivos son afines con el objetivo de crear valor y compartirlo, de lo contrario, difícilmente prevalecerán como vínculos de cooperación.

El problema de los vínculos múltiples es que en la medida en que más empresas participen será más difícil concertar un objetivo común, ante una mayor cantidad de intereses divergentes. En otras palabras, los vínculos múltiples por establecerse bajo un objetivo común difícilmente excederán en número de empresas que los conforman. Por otra parte, los vínculos simples tenderán a convertirse en múltiples, en la medida que el empresario encuentre que por la racionalidad de grupo, el beneficio obtenido por la cooperación de un número determinado de empresarios es inferior al que se obtendría incorporando un nuevo elemento. De tal forma que los vínculos simples tenderán a transformarse en múltiples, y los múltiples, a limitar el número de empresas participantes.

En la gráfica 2 se muestra la topología de las redes de cooperación empresarial con base en los vínculos simple y múltiple que pueden darse en forma simultánea, definiéndose principalmente, las formas para la red en estrella, mixta o malla. Estas formas permiten comprender el funcionamiento de las redes de cooperación empresarial internacionales sin olvidar que son dinámicas y que pueden transformarse en la medida en que crecen. Esto último indica la pertinencia de establecer una topología que permita estudiar y evaluar las formas que adopta la red de cooperación empresarial internacional.

De acuerdo con Fernández y Arranz (1999: 89) las redes se caracterizan por ser complejas, dinámicas y múltiples, por lo que pueden evolucionar de una estructura a otra bajo la influencia de cambios en el exterior como son las políticas gubernamentales e interiores como es el caso de la experiencia o el aumento en el número de socios.

**Gráfica 2**  
**Topología de las redes de cooperación empresarial con base en los vínculos de cooperación**



Elaboración propia.

La forma en estrella es aquella en la que diferentes empresas establecen vínculos de cooperación con una empresa central sin establecer vínculos entre ellas, expresa la vinculación simple simultánea que la empresa central ha establecido con terceras empresas. Entre más pequeña sea una red y los vínculos de cooperación sean débiles tenderá a tomar la forma de estrella. En este tipo de redes los niveles jerárquicos se presentan al debilitarse los vínculos de cooperación, dando paso a vínculos competitivos. La forma de estrella bien pudiera ser una representación muy general de las redes locales, en las que la cercanía física y las fuerzas centrípetas permiten la creación espontánea de las redes y su mantenimiento, aún cuando se establezcan por medio de vínculos competitivos, no así en el caso de las redes internacionales (Krugman, 1995, 1996; Fujita, Krugman y Venables, 2000).

La red mixta está formada por empresas que han establecido vínculos simples y múltiples en forma simultánea. La red mixta tenderá a tomar la forma de estrella en la medida que los vínculos de cooperación se vean debilitados por las prácticas oportunistas y la escasez de confianza, acentuándose las relaciones asimétricas y jerárquicas. Una red en forma de estrella tenderá a convertirse en mixta en la medida que las empresas de la red se conozcan y

---

establezcan vínculos simples y múltiples en forma simultánea. Esta transformación de estrella a mixta continuará siempre que los vínculos de cooperación se vean fortalecidos por la confianza mutua y los buenos resultados que las empresas obtengan al cooperar.

La red mixta tenderá a la forma de malla en la medida que los vínculos aumenten y se hagan más complejos (de simples a múltiples) pero difícilmente alcanzará el ideal de malla. La red malla (imposible en la realidad) es aquella en la que las empresas mantienen vínculos de cooperación con todas y cada una de las empresas que participan en la red. Por tanto, esta red se caracteriza por crear un ambiente de mercado concertado porque es aquella en la que todas las empresas cooperan unas con otras en forma estrecha, permanente, bajo un clima de confianza absoluta y sin la existencia de actos oportunistas. En todo caso y para lograrlo, los vínculos de cooperación empresarial (búsqueda de un aumento en la competitividad o rentabilidad por medio de crear valor y compartirlo) tendrían que transformarse en vínculos de solidaridad (poco realista porque el objetivo principal para una empresa es la obtención de utilidades).

En la realidad, la forma general de las redes de cooperación empresarial internacionales (Asia, Europa, Europa del este y/o América Latina) es la mixta con tendencia a la forma de estrella en la medida que los vínculos se debilitan (el oportunismo es mayor que la cooperación), y con tendencia a la forma de malla en la medida que los vínculos se fortalecen (la cooperación supera al oportunismo), permaneciendo con base en la búsqueda de un equilibrio entre la cooperación y el oportunismo.

La red mixta aumentará de tamaño conforme nuevas empresas se integren, se generarán nuevos vínculos de cooperación que la fortalecerán, pero también existirán vínculos que se romperán por los conflictos que surjan por las estrategias competitivas o por actos de oportunismo, siendo entonces la forma malla inalcanzable en la realidad. Lo contradictorio en el funcionamiento de la red es que, en la medida que los vínculos de cooperación se estrechen y la red

se fortalezca, nuevas empresas se agregarán estableciendo nuevos vínculos de cooperación; al mismo tiempo que aumentará la probabilidad de que se presente el oportunismo debilitando y rompiendo los vínculos de cooperación.

El oportunismo en las redes actualmente deriva en que las relaciones entre las empresas —y los eurocentros y coopecos que intervienen— sean asimétricas, de carácter jerárquico, convirtiéndose el poder en un elemento del funcionamiento de la red con tendencia a la forma de estrella. Esta situación trae como consecuencia que las redes de cooperación empresarial internacionales sean frágiles y dependan de los eurocentros y coopecos.

En la medida que las empresas establezcan los vínculos de cooperación y adquieran mayor experiencia en esta estrategia para internacionalizarse, la red se hará más independiente con respecto a los eurocentros y coopecos que la han formado, lo cual conducirá a lograr el objetivo planteado por la UE al crear los programas para la formación de las redes: las redes disfrutarán de cierto grado de independencia en relación con los eurocentros y coopecos, los cuales sólo servirán como catalizadores, disminuyendo gradualmente su intervención en el funcionamiento de las primeras.

Las empresas establecen vínculos para lograr sus objetivos con mayor facilidad que actuando solas; por otra parte, las instituciones mencionadas en el párrafo anterior sirven para estrechar estos vínculos facilitando el intercambio de recursos entre las primeras.

De acuerdo con Fernández y Arranz (1999: 89) las redes de empresas, en general, se caracterizan por ser complejas (los vínculos que las unen obedecen a diversos intereses), dinámicas (se transforman con el tiempo) y múltiples (una red puede formarse de otras redes y a su vez ser parte de una más grande), por lo que pueden evolucionar de una estructura a otra bajo la influencia de cambios en el exterior, como son las políticas gubernamentales, e interior, como es el caso de la experiencia o el aumento en el número de socios.

Las relaciones entre las empresas e instituciones que intervienen pueden ser asimétricas, de carácter jerárquico, convirtiéndose el poder en un elemento del funcionamiento de la red. Las redes tienen una fuerte dinámica interna aunque gozan de cierta estabilidad porque los cambios internos son graduales, de manera que permiten a las empresas atender las demandas de los mercados y adaptarse a las condiciones de negocios en forma progresiva (Vázquez, 1999: 101). Las redes locales de producción por lo común se crean espontáneamente, no así, en el caso de las redes de cooperación empresarial internacionales.

Las redes empresariales originalmente son locales, pero en la medida que estas redes establecen relaciones con otras logran formar redes regionales, las cuales a su vez forman redes internacionales. Si las redes locales se interconectan formando una red internacional, manteniendo un sistema casi homogéneo para el intercambio de recursos, entonces abren la oportunidad a las empresas de establecer vínculos de cooperación y compartir con otras de terceros países recursos técnicos, administrativos, financieros y no convencionales. Este intercambio de recursos les permite obtener mayores ventajas al competir internacionalmente que actuando solas.

Al mismo tiempo que comparten recursos con las otras empresas, se valen del apoyo de los organismos gubernamentales, instituciones financieras y de las ONGD para vencer los obstáculos que se presentan en la búsqueda de nuevas empresas cooperadoras de otros países o regiones. Pero, ¿cuál es el objeto de formar una red empresarial internacional? se puede reducir a un solo enunciado: facilitar la internacionalización de la PYME.



## **5. La red de cooperación empresarial internacional como medio para entrar al mercado asiático**

La internacionalización de la empresa por medio de las redes de cooperación es entonces una estrategia facilitada por la UE, cuyo objetivo es lograr la participación de la PYME en mercados extranjeros. La cooperación empresarial se ha convertido en la posible respuesta de los empresarios locales al proceso de globalización comercial: el insertar a la empresa de menor tamaño en la red de cooperación empresarial internacional permite obtener ventajas de la globalización.

Como ejemplo de la internacionalización a través de las redes de cooperación empresarial, la PYME mexicana puede internacionalizarse y penetrar en otros mercados como es el caso del europeo y el asiático, estableciendo vínculos de cooperación con empresas europeas y asiáticas, valiéndose de su conocimiento y experiencia para disminuir el coste y riesgo de entrada a dichos mercados. De hecho, existen empresas que están beneficiándose de los programas de internacionalización.

Estos programas —como AI-Invest que fue analizado en un capítulo anterior— les permiten desarrollarse y exportar valiéndose de las redes de cooperación empresarial internacionales en las que establecen vínculos con otras empresas. Para ejemplo, respecto a esto último, se puede comentar que más de 35.000 empresas en el nivel mundial han participado en encuentros internacionales, tan sólo de AI-Invest, de las cuales 6.000 establecieron acuerdos de cooperación durante el período 1996-2001.<sup>34</sup> En el capítulo cuatro se explicó con mayor detalle en qué consiste cada uno de los programas derivados de AI-Invest para la internacionalización de la PYME y los tipos de apoyo que en México se pueden obtener a través del eurocentro Bancomext, particularmente los de tipo financiero.

---

<sup>34</sup> Datos estadísticos obtenidos en [http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/index\\_es.htm](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/index_es.htm) <Diciembre, 2002>

Este medio para internacionalizarse es mucho más ventajoso que el tradicional porque los vínculos permiten que el empresario pueda establecer un acuerdo de cooperación con empresas de diferentes países o regiones. También permite que el empresario se involucre con una empresa europea de tal forma que bajo el nombre de esta última obtenga beneficios que la UE concede a su PYME para incursionar en terceros países. Durante el encuentro empresarial Al-Invest Ciudad de México se contactó con dos empresas que estaban utilizando esta estrategia en ambos sentidos, es decir, una empresa era mexicana pero su representante era de origen alemán mientras que la otra empresa era francesa y su representante de origen mexicano.

La cooperación empresarial en el nivel internacional permite disminuir el riesgo que presenta penetrar en un mercado nuevo —la PYME mexicana al establecer un acuerdo de cooperación con otra de diferente país se vale de la experiencia local de ésta última para incursionar en el mercado extranjero—, al mismo tiempo que facilita la localización y posicionamiento de la empresa en un nicho de mercado.

Para mostrar que las redes de cooperación empresarial internacionales de la UE son un camino para que la PYME mexicana penetre en el mercado asiático nos basamos en las siguientes premisas: primera, el establecer vínculos de cooperación con las empresas del mercado extranjero permite que el empresario mexicano se valga del conocimiento y experiencia del empresario extranjero, disminuyendo el coste y riesgo de entrada a dichos mercados; segunda, el vínculo que se establece en las redes de cooperación es reforzado por las instituciones de apoyo, conocidas como cooperadores económicos (eurocentros y coopecos) que apoyan a las PYME al afrontar las barreras de entrada a mercados extranjeros; y tercera, los vínculos de cooperación permiten tanto establecer relaciones empresariales múltiples como el “camuflaje” de empresarios, quienes se presentan como parte de una empresa cuando en realidad pertenecen a otra.

Por medio de diversos programas las empresas se integran en redes que les permiten establecer relaciones con otras empresas, tan sólo AI-Invest incluye a 33 países diferentes (18 de América Latina y los 15 Estados de la Unión Europea). Los límites que por lo común tiene una red local en el tiempo y en el espacio se disminuyen dentro de la red de cooperación empresarial internacional a través de los encuentros empresariales.

Los vínculos que las empresas establecen en los encuentros empresariales se espera continúen después del encuentro, permitiendo a las empresas un contacto estrecho, generando nuevos vínculos con otras empresas que probablemente no participaron en el evento pero que ya formaban parte de la red europea o de una tercera red como es el caso de la asiática.

El programa AI-Invest cuenta con sus homólogos (Asia-Invest, MEDA, Europartenariat, TASBI, IBEX<sup>35</sup>). El programa Asia-Invest, en el que ya se ha formado una red de empresas de por lo menos 18 países asiáticos, puede facilitar la cooperación entre empresas mexicanas y asiáticas. Las tres redes (América Latina, Europa y Asia) cuentan con la posibilidad de formar una red global con la forma mixta cuyos vínculos no se limitan a los encuentros empresariales, ni en tiempo, ni en espacio.

A diferencia de AI-Invest, Asia-Invest<sup>36</sup> incluye un plan de familiarización con la lengua y con la cultura empresarial de los países asiáticos, financia formación práctica (sesiones y cursos de idiomas) encaminada a que las empresas europeas y asiáticas adquieran competencias empresariales y lingüísticas internacionales para poder hacer negocios juntas.

---

<sup>35</sup> En el programa IBEX se organizan encuentros entre grandes empresas y PYME a escala internacional. Los encuentros están orientados en función de las necesidades claramente identificadas por las grandes compañías y las capacidades específicas de las PYME que responden. Estas relaciones entre empresas están dirigidas a un sector estratégico específico (automoción, agroalimentario, textil o madera) y están destinadas, por una parte, a apoyar a las grandes empresas en la búsqueda internacional de PYME socias para necesidades concretas de cooperación y, por otra parte, a fomentar las relaciones entre grandes compañías y PYME ofreciendo a estas últimas oportunidades de contactos directos con grandes empresas interesadas en sus productos y servicios o en su competencia. Los IBEX permiten optimizar la calidad y el interés de la relación de las PYME con grandes compañías y ofrecen a los participantes un ahorro de tiempo y de compromiso financiero en relación con los salones de subcontratación tradicionales. (COM: 2001)

<sup>36</sup>Para conocer a detalle las características de este programa consulte la siguiente página <http://www.dicoruna.es/ipe/ayudas/ColaboracionTerceros/aLatinaAsia/asiaInvest/progrAsInvestB.htm> <Abril de 2003>

El empresario pudiera considerar estos programas como una posibilidad para entrar al mercado asiático, a través de la cooperación con la PYME europea y haciendo uso de los recursos no convencionales señalados por Max-Neef (1998). Esto es importante porque México frente a la región asiática ha tenido un intercambio comercial aparentemente bajo y sin importancia en comparación con el que sostiene con América del Norte —de acuerdo a la CEPAL, las exportaciones mexicanas cuyo destino es Asia para el 2001 representaron apenas el 0,86% con un total de 1.376.127.000 dólares, mientras que las exportaciones cuyo destino era Estados Unidos fueron en porcentaje el 88,86% y en cifras 140.645.735.000 dólares (CEPAL, 2003).

No está de más hacer notar que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos son mayores a las importaciones, mientras que en el caso de Asia las exportaciones mexicanas son menores. Estas cifras expresan la posibilidad de que la inversión extranjera directa que ha entrado a nuestro país puede ser parte de una estrategia empresarial para usarnos de plataforma y entrar al mercado norteamericano.

Este intercambio comercial tan dependiente de la economía estadounidense debe ser una motivación para que el gobierno mexicano promueva que el sector empresarial mexicano (98% de las empresas entran en la clasificación de PYME) busque otros mercados, como es el caso del mercado europeo, al mismo tiempo que considere la estrategia de usar a la Unión Europea como una plataforma para incursionar a otros mercados, en este caso el asiático. Parece ser que las redes de cooperación empresarial internacionales son un instrumento a la medida de esta estrategia. Por otra parte, las relaciones comerciales que México ha mantenido con Asia pueden reforzarse aprovechando las oportunidades para que las empresas mexicanas incursionen en este continente, como ejemplo de una oportunidad se puede citar al enorme mercado chino.

China combinó el desarrollo agrícola con la pequeña industria rural y la apertura a la inversión extranjera; como consecuencia ha alcanzado sus límites ecológicos para la producción de alimentos. De acuerdo con Viglizzo (2001: 98) sus rendimientos en cereales están declinando, la contaminación y la degradación de aguas y suelos aumentan, el fenómeno de la rápida urbanización-industrialización resta a la agricultura tierras y agua de riego. Si la prosperidad industrial continúa llegará a ser el mayor importador mundial de cereales, absorbiendo todos los excedentes mundiales para poder alimentar a sus aproximadamente 1.300 millones de habitantes.

En la década actual, China ha aumentado su presencia en el comercio latinoamericano y el comercio entre América Latina y el Caribe y Asia y el Pacífico está cada vez más determinado por el creciente protagonismo de China. Hasta hace poco Japón era el principal cliente asiático de América Latina y el Caribe, pero ahora ha sido desplazado en gran medida por China. (CEPAL, 2005a: 12)

El dinamismo chino ha tenido fuertes repercusiones mundiales, ya que el país se ha transformado en un gran consumidor de materias primas, minerales, energía y, en alguna medida, también de alimentos y productos industriales. China se ubica en el primer lugar como consumidor mundial de carbón, estaño, zinc, cobre y cereales, y ocupa un lugar destacado en los casos de fertilizantes, hierro y acero, banano, granos oleaginosos y aceites, plásticos, equipamiento electrónico y aparatos ópticos, fotográficos y médicos, además de reactores nucleares y maquinaria. Entre 16 productos seleccionados, en 8 de ellos, el 20% o más del consumo mundial corresponde a China y en 8 de ellos China es responsable de gran parte de la demanda neta en los mercados mundiales, siendo en 15 de tales productos uno de los tres principales consumidores mundiales. (CEPAL, 2005a: 21)

China representa el mercado más grande en tamaño de población y el de mayor crecimiento del mundo, con una elevada demanda de recursos naturales, abundantes en estos países. De persistir el alto ritmo de la demanda

---

china de estos productos primarios y de recursos naturales con elaboración baja o media, los países sudamericanos experimentarán un período largo en que su dinámica de exportaciones y de términos de intercambio se verá fortalecida. Por otra parte, China ofrece inversiones, sobre todo en áreas de infraestructura, energía y minería, donde podría complementar el financiamiento para la realización de grandes obras en estas áreas. Un desafío interesante aquí es detectar los proyectos de infraestructura y de energía en que esa inversión pueda ser más necesaria para acelerar los plazos de puesta en práctica de tales obras, lo que no solo permitiría reforzar el vínculo de facilitación del comercio y de las inversiones con China y con Asia y el Pacífico sino que también generaría externalidades para el propio proceso de integración. No obstante, América Latina presenta en sus intercambios con China la misma limitante que frena su comercio internacional, a saber, la elevada proporción de productos básicos y semielaborados en sus exportaciones. La actual estructura de productos, en extremo dependiente de los ciclos económicos de los países importadores, no tiende a estabilizar los ingresos de exportación. (CEPAL, 2005a: 16)

Por otra parte, al ser nuevamente admitida en la OMC, China se comprometió entre otras cosas a permitir el acceso a todas las empresas para exportar o importar mercancías, no mantener o introducir subsidios para los productos agrícolas, eliminar en un 15% las barreras al comercio de productos agrícolas y mantener un máximo de 8,5% de subsidio a la agricultura (González, 2003: 305).

Desde la incorporación de China a la OMC han transcurrido tres años y medio. Si bien el período es breve, permite una observación fundamental: China ha hecho grandes progresos en la implementación de sus compromisos con la OMC y continúa avanzando en esa senda. No obstante, los regímenes legales de China continúan siendo un “laberinto” difícil de transitar para muchos países y la falta de transparencia uno de los principales desafíos pendientes para la realización plena de las ventajas potenciales de la adhesión de China a la OMC y del acceso de su enorme mercado a una competencia más justa. Muchos

contingentes arancelarios continúan siendo aplicados por empresas estatales, especialmente en la agricultura, donde todavía no se hacen valer lo suficiente los derechos de propiedad intelectual. Por otra parte, China continúa adoptando medidas sanitarias y fitosanitarias como barreras no arancelarias en materia agrícola. Las áreas de mayor preocupación son: los derechos de autor, la propiedad intelectual, las medidas no arancelarias y el acceso a los mercados de servicios. (CEPAL, 2005: 22)

Considerando las oportunidades y amenazas para América Latina ante la inserción de China en la economía mundial, la CEPAL (2005a: 163) señala la necesidad de desplegar esfuerzos para que el proceso regional de integración productiva *de facto* en Asia incorpore a la región de América Latina y el Caribe. Un comercio intrasectorial más intenso entre China y América Latina y el Caribe brindará a la región nuevas rutas de acceso al mercado chino, propiciará la incorporación de nuevas tecnologías y mejorará las habilidades de los trabajadores y las técnicas de gestión empresarial, como consecuencia de las actividades de producción y de la asistencia técnica asociada.

¿Por qué no plantearse esto como una estupenda oportunidad para las PYME mexicanas de los sectores agrícola y agroindustrial? después de todo, las relaciones que se establecen en las redes de cooperación empresarial internacionales provocadas por los programas europeos han traído como resultado vínculos de cooperación. Vínculos en los que, en ocasiones, una empresa de un país termina bajo la dirección de una persona o grupo de diferente nacionalidad.

Esta es la tercera premisa para proponer la entrada de las PYME mexicanas a otras regiones a través de las redes de cooperación empresarial internacionales: los vínculos de cooperación permiten tanto establecer vínculos empresariales múltiples como el “camuflaje” de empresarios. Como ejemplo de esto, se puede citar a una empresa agroindustrial mexicana<sup>37</sup> que se ha beneficiado de la experiencia de su directora, quien por ser alemana ha

---

<sup>37</sup> Experiencia presentada en el encuentro empresarial Al-Partenariat 2003, Ciudad de México

facilitado la entrada de sus productos al mercado europeo, estableciendo contactos con sus conocidos y transmitiendo su conocimiento sobre el gusto alemán con relación a los productos alimenticios, tanto frescos como procesados. Sin embargo, las redes de cooperación empresarial internacionales no eliminan del todo los obstáculos financieros, comerciales, logísticos, culturales, restricciones legales y obstáculos en la inversión directa.

Las redes de cooperación empresarial internacionales que se han formado, América Latina, Europa y Asia, funcionan bajo la misma lógica (redes empresariales que se complementan con el apoyo de los operadores para vencer los obstáculos a la internacionalización), cuentan con el mismo sistema de comunicación (encuentros empresariales y ferias especializadas que reducen el tiempo y el espacio) y la misma forma para establecer sus relaciones (vínculos de cooperación empresarial para intercambio de experiencias, convenios comerciales, capital de riesgo, entre otros).

Además, las tres redes de cooperación empresarial internacionales formarán una red global en la medida que las empresas insertas en las mismas establezcan vínculos de cooperación múltiples. Esto último interconectará a las tres redes. En la medida que más empresas establezcan dichos vínculos las redes se estrecharán aún más manteniendo la misma lógica para su funcionamiento: establecimiento de vínculos de cooperación empresarial.

Estas redes de cooperación empresarial internacionales que la UE ha construido a través de la última década no cuentan con barreras formales que limiten el que una empresa pueda penetrar en cualquiera de los 50 países que las conforman; en otras palabras, un empresario o representante consciente del funcionamiento de la red, su estructura y tamaño puede considerar potencialmente la oportunidad de incursionar más allá del mercado europeo.

La cooperación empresarial tampoco limita que los vínculos necesariamente sean sólo entre dos empresas, esto abre una puerta para establecer tríadas empresariales (América Latina-Europa-Asia) que enriquezcan más a la PYME



participante y que no sólo aproveche las oportunidades que la misma red establece, además, pueda usar a Europa como plataforma para incursionar en los terceros países con los que la UE ha establecido 91 acuerdos.

El éxito del empresario que forme parte de esta red —conforme a los resultados del seguimiento de las empresas en el presente trabajo de investigación— dependerá, en mayor grado, del conocimiento que tenga sobre el proceso de internacionalización, de su interés por participar en los programas AI-Invest y Asia-Invest, de su disposición para establecer y mantener vínculos de cooperación con otras empresas extranjeras y de su sensibilidad para evaluar el entorno internacional.

De las 86 empresas cuyo seguimiento se realizó durante dos años (2003-2005) 52 empresas lograron vincularse con empresas de los siguientes países: Reino Unido, España, Francia, Italia, Japón, Israel, Australia, Chile, China, entre otros más. El vincularse con empresas extranjeras por medio de la red de cooperación empresarial internacional aumenta las posibilidades de éxito. Este éxito puede ser alcanzado por otras empresas en la medida en que más empresarios mexicanos logren encontrar un nicho en el mercado extranjero, nicho que permitirá a sus empresas continuar creciendo y desarrollándose. Sin olvidar que la PYME extranjera es un cooperador, no el cliente final, ni la fuente de financiación. La PYME extranjera es el medio para llegar al mercado extranjero, no el mercado meta.

## **Resumen del capítulo**

Las empresas establecen vínculos para lograr sus objetivos con mayor facilidad que actuando solas, los vínculos en los cuales las empresas establecen un objetivo común son considerados como vínculos competitivos, cuando se busca arrebatarse el valor y ganar a la otra parte, y vínculos de cooperación, cuando se busca crear valor y compartirlo. La confianza promueve y refuerza los vínculos de cooperación mientras que el oportunismo los debilita y rompe.

Los vínculos de cooperación entre empresas son independientes a los acuerdos. Puede existir un acuerdo por escrito sin que exista un vínculo de cooperación porque una o ambas empresas han establecido estrategias competitivas. También se pueden establecer vínculos de cooperación sin que exista un acuerdo formal de por medio.

Los vínculos que las empresas establecen con base en el objetivo pueden ser simples o múltiples, pudiendo presentarse ambos vínculos como simultáneos. Entre mayor sea el número de participantes en un acuerdo y/o vínculo será más difícil encontrar un objetivo común por lo que los vínculos múltiples por sí mismos tendrán un límite en el número de empresas cooperadoras que los integren.

En el caso de las redes de cooperación empresarial internacionales, entre más empresas formen parte de una red, más vínculos se crearán dentro de la misma con lo que existirá mayor probabilidad de que surjan actos de oportunismo que la debiliten. En una red local los vínculos competitivos no necesariamente tienen un impacto negativo porque existen otras fuerzas centrípetas que mantienen a las empresas agrupadas. En una red internacional los vínculos cooperativos son fundamentales para su mantenimiento, en el caso de los vínculos competitivos tienden a debilitarla porque en dicha red se carece de fuerzas centrípetas que mantengan a las empresas unidas.

Las redes locales de producción se crean espontáneamente, no así, en el caso de las redes de cooperación empresarial internacionales. Como expresamos al principio, existen programas para apoyar a las instituciones en la creación y promoción de las redes de cooperación. Estas instituciones de apoyo tienen como objeto la formación de las redes y el ofrecer apoyo complementario a las empresas vinculadas.

Para la formación de redes internacionales que tienden a ser más complejas es importante que las instituciones de apoyo promuevan la cooperación y establezcan mecanismos para disminuir el oportunismo. Independientemente del apoyo que actualmente ofrecen a las empresas se propone que establezcan cursos y programas de acción para sensibilizar a los empresarios en cuanto a la importancia que tiene la cooperación y de cómo el oportunismo, si bien trae consigo beneficios a corto plazo, rompe con los vínculos de cooperación.

En la medida que el empresario se convence de que, en ciertas ocasiones, es más conveniente cooperar a largo plazo que actuar individualmente, el oportunismo disminuirá aumentando la cooperación, estrechándose los vínculos, fortaleciendo a la red. Esta última, cuya forma es mixta, tenderá entonces a tomar la forma de malla, aún cuando no alcance dicha forma y, con todo ello, ofrecerá mayores oportunidades para internacionalizarse.

Para mostrar que las redes de cooperación empresarial internacionales de la UE son un camino para que la PYME mexicana penetre en el mercado asiático propusimos durante la última parte del capítulo las siguientes premisas: primera, el establecer vínculos de cooperación con las empresas del mercado extranjero permite que el empresario mexicano se valga del conocimiento y experiencia del empresario extranjero, disminuyendo el coste y riesgo de entrada a dichos mercados; segunda, el vínculo que se establece en las redes de cooperación es reforzado por las instituciones de apoyo, conocidas como cooperadores económicos (eurocentros y coopecos) que apoyan a las PYME al afrontar las barreras de entrada a mercados extranjeros; y tercera, los vínculos

---

de cooperación permiten tanto establecer relaciones empresariales múltiples como el “camuflaje” de empresarios, quienes se presentan como parte de una empresa cuando en realidad pertenecen a otra. Considerando las oportunidades y amenazas para América Latina ante la inserción de China en la economía mundial, la CEPAL (2005a: 163) señala la necesidad de desplegar esfuerzos para que el proceso regional de integración productiva *de facto* en Asia incorpore a la región de América Latina y el Caribe. Un comercio intrasectorial más intenso entre China y América Latina y el Caribe brindará a la región nuevas rutas de acceso al mercado chino, propiciará la incorporación de nuevas tecnologías y mejorará las habilidades de los trabajadores y las técnicas de gestión empresarial, como consecuencia de las actividades de producción y de la asistencia técnica asociada.

El programa AI-Invest cuenta con su homólogo: el programa Asia-Invest, en el que ya se ha formado una red de empresas de por lo menos 18 países asiáticos, puede facilitar la cooperación entre empresas mexicanas y asiáticas. Las redes de cooperación empresarial internacionales que se han formado, América Latina, Europa y Asia, funcionan bajo la misma lógica, cuentan con el mismo sistema de comunicación y la misma forma para establecer sus relaciones. El éxito del empresario que forme parte de esta red dependerá, en mayor grado, del conocimiento que tenga sobre el proceso de internacionalización, de su interés por participar en los programas AI-Invest y Asia-Invest, de su disposición para establecer y mantener vínculos de cooperación con otras empresas extranjeras y de su sensibilidad para evaluar el entorno internacional. A continuación presentamos las pruebas empíricas respecto a la red de cooperación empresarial internacional y su articulación con el desarrollo endógeno.



Mujer purépecha en día de muertos, regresando del panteón, y niños jugando. Zona arqueológica del Paricutín, México, Estado de Michoacán.

## ***VI) Las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Partenariat 2003***

En el primer capítulo se propuso que las redes de cooperación empresarial internacionales son un medio para prolongar el desarrollo endógeno, además, estas mismas redes pueden provocar procesos de desarrollo al vincular a las empresas locales con el exterior. En el segundo capítulo se discutió sobre la necesidad de esta vinculación, ante los procesos de globalización e integración regional que dan como resultado una reconfiguración económica del territorio nacional. Dicha reconfiguración fue descrita en el capítulo tres, en el que se señaló la profunda desigualdad existente en el territorio mexicano, y el impacto que ha tenido la apertura en las empresas de menor dimensión.

El capítulo cinco nos permitió describir el funcionamiento de la red de cooperación empresarial internacional para dar una explicación de cómo algunas empresas de menor tamaño están vinculándose con empresas de diferentes regiones (América Latina, Europa y Asia). En este último capítulo se recoge y presenta la evidencia empírica que se obtuvo a lo largo de estos tres últimos años. Se describe y analiza el encuentro AI-Partenariat 2003 llevado a cabo en la Ciudad de México. También se presentan los resultados empíricos de 86 empresas participantes en dicho encuentro multisectorial, cuatro casos de empresas participantes y un caso adicional sobre una empresa que participa en ferias nacionales. Los medios que se utilizaron para recopilar los datos presentados fueron:

- a) el directorio de empresarios participantes en el encuentro, creado por el eurocentro Bancomext,
- b) la asistencia como observador al encuentro AI-Partenariat 2003, Ciudad de México,
- c) una encuesta exploratoria que se aplicó seis meses después del encuentro (por medio de llamadas telefónicas y el correo electrónico) a

los empresarios del sector agroindustrial que participaron en el AI-Partenariat 2003,

- d) un cuestionario que se aplicó (un año seis meses después del encuentro) con la finalidad de conocer si las empresas mantenían vínculos con empresas extranjeras y hasta qué grado el eurocentro Bancomext estaba apoyándoles, y
- e) cinco casos que ilustran en forma más específica aspectos sobre cooperación, desarrollo endógeno e internacionalización. Estos cinco casos implican cuatro entrevistas a empresarios del sector agroindustrial que participaron en el encuentro AI-Partenariat 2003, y un caso de un grupo de mujeres que se mantienen comercializando prendas de vestir artesanales por medio de ferias especializadas. Este último caso creemos que es importante porque muestra la iniciativa del empresario para buscar nuevos mercados, y la manera como dicha iniciativa permite aumentar la calidad de vida en su localidad, además, muestra la necesidad de insertar a este tipo de empresas en la red de cooperación empresarial internacional.

La descripción de los aspectos citados en los incisos es con el objeto de contrastar empíricamente las hipótesis propuestas en el presente proyecto de investigación, las cuales son:

### **Hipótesis principal**

**Las PYME mexicanas que participan en las redes de cooperación empresarial internacionales están actuando como instrumentos de desarrollo endógeno al generar fuentes de empleo y establecer vínculos con las empresas locales.**

### **Hipótesis secundaria 1**

**Los sistemas productivos locales aumentan la posibilidad de prevalecer si se articulan a las redes de cooperación empresarial internacionales.**

### **Hipótesis secundaria 2**

**El apoyo financiero del eurocentro es la principal medida que se requiere para que la PYME mexicana agroindustrial no sólo se inserte en la red de cooperación empresarial internacional sino que contribuya al desarrollo rural de las zonas económicamente pobres de México.**

### **Hipótesis secundaria 3**

**La PYME mexicana agroindustrial participante en AI-Invest no ha utilizado el apoyo financiero otorgado por el eurocentro Bancomext porque desconoce dicho apoyo.**

### **Hipótesis secundaria 4**

**El apoyo de los eurocentros por medio de los encuentros empresariales, la asesoría y la financiación son los que mantienen la red de cooperación empresarial internacional a mediano plazo, e inclusive, permiten que esta última crezca.**

Para realizar la contrastación empírica de las hipótesis anteriormente señaladas a continuación analizaremos los resultados del encuentro AI-Partenariat 2003 Ciudad de México, organizado por el eurocentro Bancomext.



## **1. El Al-Partenariat 2003, ciudad de México. Resultados**

Como se consideró en un capítulo anterior, un instrumento dentro del programa Al-Invest para provocar y mantener las redes de cooperación empresarial internacionales consiste en los encuentros multi-sectoriales, denominados para el caso de América Latina Al-Partenariat.

Estos encuentros empresariales reúnen alrededor de mil empresas de tres, cuatro o hasta cinco sectores económicos distintos pertenecientes a diferentes países. Los encuentros se desarrollan en América Latina y 250 empresas participantes son de origen europeo. Para el período 2001-2004, el programa previó apoyar la organización de cuatro Al-Partenariat, uno por año, entre los cuales se incluye el que se llevó a cabo en la Ciudad de México en 2003.<sup>38</sup> Este último se desarrolló del 28 al 30 de mayo de 2003 y en él se reunieron empresas de los sectores agroindustrial, telecomunicaciones, medioambiente e industria automotriz.

Las empresas asistentes al encuentro Al-Partenariat 2003 realizaron entrevistas cara a cara durante tres días y compartieron sus experiencias. Las actividades dentro del encuentro tuvieron como finalidad que las empresas participantes establecieran vínculos de cooperación con empresas de Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Alemania, Irlanda, Francia, Portugal, Italia, Luxemburgo, España, Suecia, Reino Unido, Argentina, Brasil, Costa Rica, Cuba, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador y México.

En el cuadro 17 se describe el número de empresas participantes en el Al-Partenariat 2003 Ciudad de México de acuerdo con el país y el sector económico, mostrándose un total de 854 empresas participantes. Si agrupamos a las empresas por países encontramos que 522 son mexicanas (61% del total de empresas participantes), y si las agrupamos de acuerdo con el sector, 300

---

<sup>38</sup> Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2003

empresas pertenecen al sector agroindustrial (35% del total de empresas participantes).

**Cuadro 17**  
**Empresas que participaron en el AI-Partenariat 2003, Ciudad de México por país y por sector económico**

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

Elaboración propia con base en Bancomext, *Catálogo de participantes. AI-Partenariat 2003, Ciudad de México*, México, Bancomext, 2003, versión electrónica.

Dentro del encuentro empresarial AI-Partenariat 2003 Ciudad de México asistieron 202 empresas mexicanas del sector agroindustrial, lo que representa el 23,6 % del total de las empresas participantes. Cabe señalar que la asistencia de 522 empresas mexicanas de un total de 854 participantes condujo a resultados desproporcionados. Esto último contribuyó a desviar, si no es que a bloquear, los vínculos de cooperación que pudieron surgir durante el encuentro.

En vez de establecerse vínculos empresariales en forma más equilibrada para cada uno de los países participantes, la existencia de un mayor número de empresas mexicanas dio como resultado que se concentraran dichos vínculos en unas cuantas empresas. Si a esto le añadimos la posibilidad de que los empresarios mexicanos acudieron al encuentro buscando establecer vínculos

con empresarios de terceros países, y no propiamente de México, entonces vemos que se disminuyó notablemente la oportunidad de que empresas mexicanas del sector agroindustrial establecieran vínculos de cooperación.

Veamos un ejemplo en proporción al número de empresas en el sector agroindustrial (300 empresas). Una empresa mexicana del sector agroindustrial tenía la posibilidad de establecer vínculos de cooperación con empresas de terceros países en un 32,6% sobre el total de las empresas. El porcentaje indica que, de las 300 empresas de este sector, sólo 98 eran participantes extranjeras. Sin embargo, si el empresario mexicano hubiese considerado la posibilidad de establecer vínculos de cooperación con empresas nacionales su posibilidad habría aumentado a una proporción del 99,6% porque habría tenido a 299 empresas como posibles cooperadoras.

Los empresarios mexicanos agroindustriales no consideraron a aquellas empresas mexicanas con las cuales pudieron establecer vínculos de cooperación que les permitieran aumentar sus fortalezas y oportunidades, disminuyendo sus amenazas y debilidades. Es posible que esto se deba a que dichos empresarios no recibieron una preparación con antelación sobre cooperación empresarial y la posibilidad de beneficiar a su empresa con la inserción de la misma en la red internacional. El insertarse en la red internacional también puede lograrse al establecer un vínculo de cooperación con otra empresa mexicana que esté inserta en dicha red.

Con todo y que los empresarios mexicanos se hubiesen determinado a establecer vínculos con empresarios de su propia nacionalidad, los resultados no habrían logrado el objetivo del encuentro AI-Partenariat: permitir que empresas de los 18 países Latinoamericanos y de los 15 Estados de la UE establezcan vínculos de cooperación empresarial, sin la necesidad de viajar a cada uno de estos países.

Durante el primer día del AI-Partenariat 2003 la asistencia fue total, sin embargo, esta última fue menguando durante el segundo y tercer día. Una de

las razones por las cuales el número de participantes en las entrevistas disminuyó en los días subsiguientes puede tener su explicación en lo que se observó en algunos empresarios con quienes mantuvimos contacto durante los días en que se llevó a cabo el encuentro. Estos últimos estaban descontentos al no obtener de las entrevistas lo que esperaban. Al parecer buscaban vender su producto a las empresas extranjeras, o bien, obtener financiación por medio de ellas para resolver sus propios problemas.

Cuando un empresario considera a la otra empresa como su mercado meta o fuente de financiación está estableciendo una estrategia competitiva en la que busca reclamar valor y arrebatarlo. Las estrategias competitivas, como hemos visto en un capítulo anterior, no permiten establecer vínculos de cooperación.

Parece ser que estas estrategias competitivas fueron las que prevalecieron durante el AI-Partenariat 2003, de hecho, hubo empresarios que declararon durante la aplicación del cuestionario lo lamentable de que estuviesen pocas empresas **comercializadoras** extranjeras durante el encuentro, e inclusive, existe un empresario que durante una entrevista señaló haber enviado una carta al eurocentro Bancomext quejándose sobre esta situación.

Parece que muchos esperaban encontrar su mercado meta durante el encuentro. Lejos de ver a las empresas extranjeras como un **medio** para llegar al primero a través de la cooperación, buscaban en las otras empresas el mercado. Veían a las empresas como su mercado, no como el medio para llegar al mercado.

Los empresarios que asistieron al encuentro tal vez hubiesen obtenido mejores resultados si les hubiese sido claro qué es un vínculo de cooperación, cómo funciona la red de cooperación empresarial internacional y, en todo caso, hubiesen negociado durante las entrevistas planteándose estrategias cooperativas y buscando objetivos comunes. El empresario habría buscado antes, durante y después de las entrevistas cara a cara con los otros

empresarios crear valor y compartirlo; y posterior al encuentro, habría usado el *Catálogo de participantes* para buscar nuevos empresarios cooperadores.

Como se verá más adelante con la exposición de dos casos con buenos resultados, los empresarios que tuvieron mejores beneficios del encuentro Al-Partenariat 2003 contaban con experiencia previa en cooperación empresarial, reconocían que el trabajo de crear vínculos es antes, durante y después de los encuentros.

Por otra parte, las entrevistas cara a cara que las empresas tuvieron durante el encuentro fueron complementadas con conferencias sobre exportación, producción y sobre algunas experiencias de éxito obtenidas gracias al trabajo de los eurocentros y los encuentros empresariales. Sin embargo, no hubo conferencias sobre cooperación empresarial, ni sobre cómo los empresarios con éxito establecen estrategias cooperativas al negociar con otras empresas.

Posterior al encuentro, se aplicó una encuesta a los empresarios del sector agroindustrial. El medio usado al principio para aplicar la encuesta fue el correo electrónico, pero al no tener respuesta en la mayoría de los mensajes enviados se optó por realizar llamadas telefónicas. Ambos medios de comunicación, teléfono y correo electrónico, permitieron que los empresarios en ocasiones expresaran más ideas de las que la propia encuesta les permitía.

La encuesta consistía en tres preguntas generales que se enviaron seis meses después de que los empresarios asistieron al encuentro Al-Partenariat:

- a. ¿Ha vendido o comprado productos a alguna empresa de un país europeo en los últimos seis meses?
- b. ¿Ha solicitado financiación al Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)?
- c. ¿Conoce los encuentros sectoriales Al-Invest y/o Al-Partenariat?

La primera pregunta tenía como objetivo conocer en forma general si las empresas mexicanas del sector agroindustrial habían establecido vínculos con

alguna empresa europea durante o después del AI-Partenariat 2003. En el caso de la segunda pregunta, su objetivo era saber si los empresarios habían solicitado apoyo financiero al eurocentro Bancomext. La tercera pregunta tenía un doble objetivo: el primero, saber si la persona que teníamos como contacto era la misma que había asistido al encuentro empresarial AI-Partenariat 2003; y el segundo, que los empresarios nos informaran personalmente si habían o no participado en el encuentro empresarial. Esto último era indispensable porque la UE establece normas estrictas de confidencialidad que no nos permiten abordar a los empresarios directamente, ni usar los datos de las empresas sin el consentimiento de los empresarios. El resultado de dicha encuesta fue el siguiente:

De las 202 empresas mexicanas del sector agroindustrial a las que se les envió la encuesta respondieron 129, es decir, el 63% de las empresas mexicanas del sector agroindustrial que asistieron al encuentro AI-Partenariat 2003 Ciudad de México. De este total de encuestas, 38 personas respondieron que no conocían los encuentros sectoriales AI-Invest y AI-Partenariat.

Suponemos que las 38 personas que contestaron que no a la tercera pregunta probablemente son nuevas en la empresa o no recuerdan el encuentro porque no obtuvieron resultados satisfactorios del mismo. En este último caso se pueden considerar 23 encuestas en las que se contestó en forma afirmativa a las dos primeras preguntas, o sólo alguna de las dos, pero se contestó que no a la pregunta c. Es decir, las respuestas indicaban la probabilidad de que la empresa tuviera vínculos con empresas europeas, que hubieran solicitado apoyo financiero al eurocentro Bancomext, pero los encuestados respondieron que no conocían los encuentros empresariales AI-Invest y AI-Partenariat.

También existe el caso de aquellos que al entrevistarse con nosotros por teléfono se refirieron al encuentro AI-Partenariat 2003 como la “feria”, razón por la que suponemos que aún cuando contestaron que no a la pregunta tres (no conocen AI-Invest y/o AI-Partenariat), difícilmente podemos afirmar que no asistieron al encuentro AI-Partenariat 2003.

Una explicación adicional, se relaciona con el caso de 16 encuestas en las que los empresarios contestaron a las tres preguntas con un simple no, es decir, el empresario no ha establecido vínculos con empresas europeas, no ha solicitado apoyo financiero del eurocentro Bancomext y no conoce los encuentros empresariales AI-Invest y/o AI-Partenariat. Un empresario que aparecía en el directorio del encuentro, que contactamos en el Estado de Michoacán, mencionó que Bancomext acostumbraba incluirle en todo este tipo de eventos aún cuando no participara.

La explicación a estos 16 casos es simple, los datos de las empresas aparecen dentro del catálogo de participantes elaborado previamente al evento porque originalmente los empresarios pensaban asistir, y finalmente no lo hicieron así; o bien, porque Bancomext les incluyó sin asegurarse de que el empresario estaba dispuesto a asistir. En el siguiente cuadro se muestran las respuestas a la encuesta:

**Cuadro 18**  
**Respuestas a la encuesta aplicada a los empresarios asistentes al**  
**encuentro empresarial**  
**AI-Partenariat 2003**

Pregunta	A	B	C
Respuesta			
Sí	57	37	90
No	72	92	39
Total	129		

Elaboración propia.

A partir de esta encuesta exploratoria clasificamos a las empresas en cuatro grupos: las empresas vinculadas con apoyo de Bancomext, las empresas vinculadas sin apoyo de Bancomext, las empresas no vinculadas con apoyo de Bancomext y las empresas no vinculadas sin apoyo de Bancomext.

Consideramos que una empresa estableció vínculos cuando se contestó que sí a la primera pregunta. La primera pregunta se hace referencia a los tratos comerciales con empresas europeas. Por supuesto que esta encuesta fue sólo un primer acercamiento al grupo de estudio. La pregunta A consideraba los vínculos que las empresas pudieron establecer con empresas europeas pero no consideraba los que pudieron establecer con empresas latinoamericanas o

con aquellas pertenecientes al continente asiático. Esto último se omitió en la encuesta exploratoria pero sí se consideró en un segundo cuestionario que se envió un año más tarde. El objeto del segundo cuestionario era profundizar más en las respuestas de los empresarios.

Las empresas que calificamos como no vinculadas fueron aquellas que contestaron que no a la pregunta A. Si bien es cierto que en esta primera etapa no consideramos que las empresas hubiesen establecido vínculos con empresas del continente americano o asiático, en la segunda etapa sí lo hicimos.

Las empresas que consideramos que tuvieron apoyo de Bancomext fueron aquellas que contestaron que sí a la pregunta B, aunque en esta primera etapa sólo consideramos que habían **solicitado** apoyo financiero de Bancomext. En un cuestionario posterior se pasó a confirmar si habían **recibido** dicho apoyo o no. En el siguiente cuadro se muestra la forma como se clasificaron las empresas:

**Cuadro 19**  
**Clasificación de las empresas agroindustriales participantes en el AI-Partenariat 2003 con base en las respuestas a la encuesta**

GRUPO DE EMPRESAS	RESPUESTA PREGUNTA A	RESPUESTA PREGUNTA B	RESPUESTA PREGUNTA C	NÚMERO DE RESPUESTAS	TOTAL
Vinculadas con apoyo de Bancomext	SI	SI	NO	1	18
	SI	SI	SI	17	
Vinculadas sin apoyo de Bancomext	SI	NO	NO	17	39
	SI	NO	SI	22	
No vinculadas con apoyo de Bancomext	NO	SI	NO	5	19
	NO	SI	SI	14	
No vinculadas sin apoyo de Bancomext	NO	NO	NO	16	53
	NO	NO	SI	37	
TOTAL				129	129

Elaboración propia.

En esta etapa de la investigación encontramos que el 43% de las empresas del grupo de estudio se les consideró como vinculadas porque mantenían vínculos con empresas extranjeras, específicamente europeas. De este grupo de empresas, 18 habían solicitado apoyo de Bancomext mientras que 39 empresas no lo habían hecho, es decir, existe la posibilidad de que el 67% de



las empresas se insertaran en la red de cooperación empresarial internacional sin requerir del apoyo financiero del eurocentro Bancomext.

Es importante señalar que 73 empresas, de las 129 que conformaron el primer grupo de estudio, aparecen en el directorio como empresas que ya estaban exportando al momento de asistir al encuentro AI-Partenariat. Esta cantidad es mayor a la que se presenta como resultado de la encuesta, probablemente porque algunas empresas estaban exportando a otras regiones, o bien, después de seis meses habían dejado de exportar. Una razón adicional es que la pregunta centraba la atención hacia el continente europeo, descartando la probabilidad de que se exportara a otras regiones. Derivado de esto último podemos concluir que la encuesta permitió un primer acercamiento al grupo de estudio pero no consideraba otros aspectos importantes para la investigación como son los siguientes:

- a) las empresas participantes pudieron establecer vínculos con empresas que no necesariamente pertenecían a la UE,
- b) los vínculos que establecieron durante el encuentro AI-Partenariat se mantuvieron y dieron pie a la creación de nuevos vínculos, o bien, se dieron por terminado posteriormente al encuentro,
- c) si los empresarios que solicitaron el apoyo financiero de Bancomext finalmente lo recibieron entonces cuál fue el impacto que tuvo esto,
- d) en el caso de las empresas que no solicitaron el apoyo financiero de Bancomext, cuál fue la razón por la cual no lo solicitaron, y
- e) qué percepción tuvieron los empresarios del encuentro AI-Partenariat 2003 y del apoyo del eurocentro Bancomext.

Para poder recabar información respecto a los aspectos descritos en los incisos anteriores se pasó a aplicar cuatro cuestionarios que, además, permitieron profundizar en las experiencias vividas por los empresarios en el AI-Partenariat 2003 y el impacto que tuvo el apoyo de Bancomext en sus empresas.

La aplicación de los cuestionarios se llevó a cabo un año seis meses después del encuentro. Esto último fue con el objeto de dar suficiente tiempo para

identificar factores a largo plazo que de otra forma habrían resultado difíciles de conocer. Estos factores se relacionan con el impacto del apoyo del eurocentro Bancomext en las empresas y el mantenimiento de los vínculos de cooperación con empresas extranjeras.

En el cuadro 20 se muestra qué tipo de cuestionario se aplicó a cada empresa. Con respecto a los 129 cuestionarios enviados sólo recibimos respuesta de 86, es decir, el 42,5% de las empresas mexicanas agroindustriales que asistieron al encuentro Al-Partenariat 2003 continuaron colaborando con nosotros después de un año seis meses. A continuación señalaremos el objetivo de cada cuestionario y los resultados obtenidos.

**Cuadro 20**  
**Tipo de cuestionario aplicado a las empresas agroindustriales participantes en el Al-Partenariat 2003 de acuerdo a las respuestas de la encuesta preliminar**

Tipo de cuestionario	Número de cuestionarios contestados	Número de cuestionarios enviados	Respuesta a la pregunta A de la encuesta	Respuesta a la pregunta B de la encuesta	Respuesta a la pregunta C de la encuesta
1	23	37	SI	SI	SI
			NO	SI	SI
			SI	SI	NO
			NO	SI	NO
2	16	22	SI	NO	SI
3	27	38	NO	NO	SI
4	20	32	SI	NO	NO
			NO	NO	NO
Total	86	129			

Elaboración propia. Después de un año perdimos contacto con 39 empresas, entre las cuales, doce de ellas no tienen la misma cuenta de correo.

El cuestionario tipo 1 se aplicó a las empresas que, de acuerdo con la respuesta afirmativa a la pregunta b de la encuesta, solicitaron apoyo financiero al eurocentro Bancomext. El objetivo principal del mismo fue conocer si existió algún impacto por el apoyo financiero otorgado. Esto último después de aproximadamente un año de haberlo solicitado. Adicional a esto se buscó identificar qué instrumentos financieros proporcionó Bancomext a la empresa, cuál fue la percepción del empresario respecto al encuentro Al-Partenariat 2003, confirmar si la empresa mantenía vínculos con empresas europeas después de un año de la encuesta e identificar si existían vínculos con

empresas no pertenecientes a la UE. Los resultados a destacar son los siguientes:

- De los 23 cuestionarios contestados sólo cinco empresas indicaron recibir apoyo del eurocentro Bancomext en aspectos financieros. Estos cinco empresarios consideraron que la solvencia y el riesgo al tipo de cambio se habían mantenido, mientras que tres empresarios declararon que el apoyo financiero del eurocentro Bancomext permitió aumentar la rentabilidad de sus empresas, y sólo dos de ellos declararon que la liquidez había aumentado. Ningún encuestado señaló que el apoyo financiero hubiese facilitado la creación o mantenimiento de vínculos empresariales
- Los apoyos financieros que el eurocentro Bancomext otorgó a las cinco empresas fueron: crédito para comprar equipo o maquinaria importada, crédito para ventas al extranjero, emisión de la carta de crédito o garantía para Europa Central, del este o Asia, y apoyo financiero para asistir a ferias empresariales.
- Al dar su opinión sobre el apoyo que Bancomext les estaba otorgando expresaron lo siguiente: un empresario consideró el apoyo del eurocentro como excelente, once como bueno, cuatro como regular y cuatro más lo calificaron como malo.
- Con respecto a la percepción que el empresario conserva de los resultados que su empresa obtuvo del encuentro empresarial AI-Invest: siete de los empresarios se abstuvieron de dar su opinión, cinco consideraron los resultados como buenos, cinco más declararon que habían sido regulares y seis los calificaron como malos.
- Después de un año y seis meses, 19 empresas de las 23 aún mantenían vínculos con empresas extranjeras. Catorce empresarios declararon haber establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con empresas de otros países, tales como: Francia, Japón, Canadá,

Australia, España, Rusia, EE.UU., entre otros. Seis empresarios más declararon no contar con un acuerdo de cooperación pero sí mantener vínculos con empresas europeas. De las 16 empresas que para el 2003 habían declarado mantener vínculos con el exterior, sólo una había dejado de tenerlos.

- En este grupo de 23 empresas existen ocho empresas que originalmente no estaban entre el grupo de las vinculadas, y ahora se les incluye por contar con vínculos de cooperación, asimismo, hay una empresa que en la primera encuesta había declarado que tenía tratos con una empresa europea pero ahora ya no los tiene.

El cuestionario tipo 2 se aplicó a las empresas que afirmaron contar con relaciones empresariales con la UE, que asistieron al encuentro AI-Partenariat 2003 pero que no solicitaron el apoyo financiero de Bancomext. El objetivo principal de este cuestionario fue identificar si el empresario conocía los instrumentos financieros que el eurocentro Bancomext ofrece a través de su página *web* y la razón por la cual no había solicitado el apoyo de este eurocentro. Adicional a esto, se pretendió confirmar que la empresa después de un año de la primera encuesta mantenía vínculos de cooperación con las empresas europeas, si había establecido vínculos con empresas de otras regiones y cuál había sido la percepción del empresario con respecto al encuentro AI-Partenariat 2003. Los resultados fueron los siguientes:

- Sólo tres de los 16 cuestionados declararon desconocer los apoyos financieros del eurocentro Bancomext. Las razones por las que los empresarios no habían solicitado apoyo financiero de Bancomext por orden de frecuencia fueron: la empresa no tiene necesidad de dicho apoyo, existen otras fuentes de financiación, los tipos de crédito no son acordes a las necesidades de la empresa, los requisitos son inalcanzables, los trámites son complicados y sólo si son exportadores los apoyan.

- De los 16 empresarios cuestionados, 12 declararon que mantenían algún vínculo con empresas extranjeras. Once empresarios confirmaron haber establecido un acuerdo de cooperación y uno declaró que tenía vínculos con empresas europeas, a pesar de no haber establecido un acuerdo. De las diez empresas que en el 2003 declararon estar exportando sólo nueve continúan haciéndolo.
- Con respecto a la percepción que tenían de los resultados obtenidos en el encuentro empresarial AI-Invest declararon lo siguiente: siete empresarios los calificaron como buenos, tres empresarios como regulares y cuatro más como malos. Dos empresarios se reservaron el derecho de dar su opinión.

El cuestionario tipo 3 tenía como objetivo principal saber qué instrumentos financieros promovidos por Bancomext a través de su página *web* conocía el empresario y el por qué no había solicitado apoyo financiero del eurocentro. Adicional a esto se les pidió a los empresarios que dieran su impresión del AI-Partenariat 2003 y que especificaran si después de un año habían establecido vínculos con empresas extranjeras. Los puntos importantes del cuestionario se presentan como sigue:

- De los 27 cuestionarios contestados, doce declararon haber establecido un acuerdo o proyecto de inversión con una o más empresas extranjeras. De las trece empresas que para el 2003 declararon mantener vínculos con el exterior, cinco ya no los mantenían al momento de aplicar el cuestionario.
- Ningún empresario declaró conocer todos los instrumentos de apoyo financiero que Bancomext maneja en la página *web*. Los cinco instrumentos más conocidos por los empresarios de acuerdo a la frecuencia en sus respuestas son: crédito para ventas en el extranjero, coberturas contra el riesgo cambiario, crédito para comprar equipo o maquinaria importada, emisión de la carta de crédito o garantía para Europa Central, del Este o Asia y el factoraje.

- La razón principal por la que no habían solicitado el apoyo financiero del eurocentro Bancomext es porque existen otras fuentes de financiación. Algunos empresarios declararon que los requisitos no son alcanzables, los tipos de crédito no son acordes a sus necesidades y la empresa no tiene necesidad de dicho apoyo.
- Once de los empresarios consideraron como malos los resultados que obtuvieron en el encuentro AI-Partenariat 2003, seis empresarios calificaron sus resultados como buenos. Ninguno calificó los resultados como excelentes y sólo tres empresarios declararon que los resultados habían sido regulares. Siete empresarios no opinaron al respecto.

El cuestionario tipo 4 insistía en si la empresa tenía vínculos con empresas europeas o no. Esta insistencia era con la finalidad de identificar si se habían creado vínculos después de un año de haber asistido al AI-Partenariat 2003. La razón de la insistencia fue la posibilidad de que el empresario usara el *Catálogo de participantes*, o bien, asistiera a nuevos encuentros empresariales. También se esperaba a través del cuestionario identificar vínculos con empresas de otros países que no pertenecieran a la UE. Un punto adicional en el cuestionario fue conocer las razones por las que los empresarios no habían solicitado el apoyo financiero del eurocentro Bancomext. Los empresarios contestaron 20 cuestionarios de los cuales desprendemos las siguientes observaciones:

- Nueve empresarios declararon haber establecido un acuerdo de cooperación con una o más empresas extranjeras y sólo uno más, entre los que no han establecido acuerdos de cooperación, declaró que su empresa mantenía vínculos comerciales con empresas europeas. De las diez empresas que en el 2003 afirmaron mantener vínculos con empresas extranjeras, cinco ya no los mantenían para cuando se aplicó el cuestionario.
- Cinco empresarios declararon no conocer ningún instrumento de apoyo financiero por parte del eurocentro Bancomext. Ningún empresario dijo

conocer todos los instrumentos que aparecen en la página de Bancomext en *internet*. Los instrumentos más conocidos resultaron ser: emisión de la carta de crédito o garantía para Europa Central, del Este o Asia, las coberturas contra el riesgo cambiario, el crédito para ventas al extranjero y el factoraje.

- Las razones por las que los empresarios no han solicitado el apoyo financiero de Bancomext conforme a la frecuencia en las respuestas son: existen otras fuentes de financiación, los trámites son complicados y los requisitos no son alcanzables.

Los cuestionarios aplicados a la muestra de 86 empresas dieron nuevos resultados respecto a la cantidad de empresas vinculadas con apoyo de Bancomext, vinculadas sin apoyo de Bancomext, no vinculadas con apoyo de Bancomext y no vinculadas sin apoyo de Bancomext. Recordemos que en la encuesta preeliminar no se consideraban los vínculos que las empresas pudieron establecer con empresas no pertenecientes a la UE.

**Cuadro 21**  
**Clasificación de las empresas agroindustriales participantes en el AI-Partenariat 2003 con base en las respuestas a los cuestionarios**

GRUPO DE EMPRESAS	Mantienen vínculos con empresas extranjeras	Recibieron apoyo financiero de Bancomext	NÚMERO DE RESPUESTAS	NÚMERO DE RESPUESTAS
Vinculadas con el apoyo de Bancomext	SI	SI	4	52
Vinculadas sin el apoyo de Bancomext	SI	NO	48	
No vinculadas con el apoyo de Bancomext	NO	SI	1	34
No vinculadas sin el apoyo de Bancomext	NO	NO	33	
TOTAL			86	86

Elaboración propia.

Por otra parte, después de un año de haberse aplicado la encuesta existen casos en los que los empresarios rompieron los vínculos que habían establecido con empresas extranjeras, mientras que otras empresas mexicanas que no habían establecido vínculos cuando se aplicó la encuesta preeliminar ahora sí contaban con estos últimos.

---

Otro aspecto que lleva a modificar la clasificación de las empresas es el apoyo financiero que el eurocentro Bancomext ha facilitado a las empresas mexicanas participantes en el Al-Partenariat 2003. Recuerde el lector que en la primera encuesta aplicada a las 129 empresas se preguntaba si el empresario había **solicitado** el apoyo de Bancomext, pero los cuestionarios aplicados a las 86 empresas finales pretendían confirmar si después de un año el empresario había **recibido** dicho apoyo.

Estos dos aspectos, el establecimiento, mantenimiento y ruptura de los vínculos de cooperación y el apoyo facilitado por Bancomext después de un año, han modificado la clasificación de las empresas estudiadas. Estas modificaciones se presentan en el cuadro 21.

En esta segunda muestra de 86 empresas encontramos que 48 habían establecido vínculos con empresas extranjeras, por esta razón las denominamos empresas vinculadas. Las empresas vinculadas representan el 55,8 % del total de la muestra. Dentro del grupo de empresas vinculadas sólo el 8% tuvo apoyo financiero de Bancomext. Esto último indica que el apoyo financiero del eurocentro no es un factor **determinante** para que las empresas se inserten en la red de cooperación empresarial internacional.

Los encuentros empresariales y la asesoría que el eurocentro Bancomext ha ofrecido a las empresas agroindustriales que asistieron al encuentro Al-Partenariat 2003 han sido **fundamentales** para mantenerlas insertas en la red. Prueba de esto último son las 52 empresas que después de un año continúan estableciendo vínculos con terceras empresas sin haber recibido apoyo financiero de Bancomext. En el caso de los 52 empresarios, cuyas empresas estaban vinculadas con el extranjero, ninguno señaló que la falta de financiación fuese un obstáculo para el establecimiento de los vínculos. Tampoco los cuatro empresarios, cuyas empresas vinculadas sí recibieron apoyo financiero, declararon que este último facilitara el establecimiento de los vínculos con las empresas extranjeras.



Simultáneamente a la aplicación de los cuestionarios, se realizaron entrevistas cara a cara con cinco empresarios y se efectuaron visitas de campo a sus respectivas empresas. Las entrevistas y las visitas se propusieron en un esfuerzo adicional por detectar y eliminar en los resultados conclusiones subjetivas, ocasionadas tanto por la percepción de los empresarios como por la del investigador, abrir nuevas líneas de investigación y evitar conclusiones apresuradas por parte del investigador, complementando la información recabada por medio de los cuestionarios y los censos económicos. Adicional a esto, el incluir cuatro casos de participantes en el AI-Partenariat, más uno sobre una empresa no inserta en la red, permitió observar de cerca aspectos económicos, culturales y sociales relacionados con el desarrollo local que en los cuestionarios no se pueden considerar, reconociendo al mismo tiempo que estos cinco casos es demasiado poco para dar conclusiones contundentes o establecer tendencias sobre la muestra de 86 empresas heterogéneas multidimensionalmente. Además, estas visitas nos permitieron analizar de cerca un caso en el cual el desarrollo endógeno se encuentra articulado con la red de cooperación empresarial internacional.

Consideramos que dentro de la muestra perteneciente a este estudio existen 18 casos en los que el desarrollo endógeno está articulado con la red de cooperación empresarial internacional, pero por limitaciones económicas y en tiempo no fue posible incluirles dentro del presente proyecto. Estos casos se refieren a empresas<sup>39</sup> cuyo perfil en la base de datos es muy similar al de la cooperativa presentada en los párrafos posteriores; es decir, son empresas que se localizan en poblaciones pequeñas pero que cuentan con un número considerable de trabajadores ocasionando un mayor impacto local, además, están exportando en forma continua.

Las visitas para el desarrollo de los casos se dieron de acuerdo a la disponibilidad de los empresarios y de las facilidades del investigador para desplazarse en el territorio nacional. Las empresas que se visitaron fueron: dos

---

<sup>39</sup> Estas empresas se identifican dentro de la muestra bajo los números: 3, 15, 19, 23, 25, 26, 34, 41, 49, 52, 81, 82, 83, 89, 91, 109, 112 y 128

fábricas de chocolate, una cooperativa exportadora de aguacate, una comercializadora de productos agroindustriales, y un taller artesanal de prendas de vestir. A continuación se describe cada caso y se analizan los aspectos culturales, económicos, financieros y los relacionados con la cooperación empresarial.

Los tres primeros casos se ubican en el Estado de Michoacán. Michoacán toma su nombre de una voz náhuatl que significa lugar de pescadores. Está ubicado en el extremo suroeste de la Mesa Central, con una superficie de 59.864 km. cuadrados, y comprende entre sus límites naturales casi 217 kilómetros de costa en el litoral del Pacífico, desde la desembocadura del Río Balsas, hasta la del Río Coahuayana. Colinda al este con los Estados de México y Guerrero, al norte, con Querétaro, Guanajuato y parte de Jalisco; al oeste, con Colima y Jalisco, y al sur con Guerrero. La economía michoacana se basa en la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y artesanía. También está presente la industria siderúrgica establecida en el Puerto de Lázaro Cárdenas, así como otras industrias que se derivan de la anterior. Gran parte de sus recursos hidráulicos se encuentran en las cuencas del Río Balsas, el Lerma y el Tepalcatepec. La planta de Infiernillo distingue a Michoacán como generador de energía eléctrica.<sup>40</sup>

El primer caso empresarial se encuentra en la ciudad de Uruapan. Esta última es una de las ciudades más importantes de Michoacán; está 62 kilómetros al oeste de Pátzcuaro, a una altura de 1,600 metros sobre el nivel del mar, con clima templado húmedo y una temperatura media anual de 19 grados centígrados.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> <http://www.umich.mx/mich/mich-intro.html>, fecha de consulta: 11 de julio de 2005

<sup>41</sup> <http://www.umich.mx/mich/uruapan/uruapan-inic.html>

## 2. La pequeña gran fábrica de chocolates de Uruapan

La empresa fue fundada hace más de 60 años y su nombre se debe al gran emperador azteca Moctezuma, quien consumía chocolate como fuente de energía.

En el año de 1940 Don Salvador y Don Alfonso Martínez Aceves fundaron la empresa, cuyo nombre originalmente fue "Flor de Uruapan", en la cual se fabricaba el chocolate de una forma artesanal. Esta empresa contaba con tan sólo un tostador, un molino y unos cuantos metates de piedra. En ella se elaboraban las marcas "Popular" y "El Real". Actualmente las marcas más reconocidas son "Moctezuma" y "Uruapan".<sup>42</sup>



La chocolatera se encuentra conformada por aproximadamente 100 empleados y reporta en ventas anuales los 3.500.000 euros. Los empleados disfrutan de un ambiente de trabajo en el que los valores relacionados con la amistad y la familia son un medio para aumentar su productividad y fortalecer su

compromiso con la empresa. Las instalaciones de la chocolatera cuentan con piscina, cancha de juego y espacios recreativos para los empleados y los miembros de sus familias. Además, mantienen un boletín informativo respecto a sus logros personales y se programan actividades de convivencia familiar.

El representante de ventas y relaciones al que se entrevistó es quien se encarga de asistir a las ferias internacionales, establecer vínculos con terceros y del desarrollo de nuevos productos. Los dueños de la chocolatera cuentan con un negocio adicional localizado a un lado de la chocolatera. Este último es

---

<sup>42</sup> <http://www.chocolatera.com> fecha de consulta: 20 de noviembre de 2005

mucho mayor y está dedicado a producir macetas, partes de bicicletas, etcétera con fibra de coco.

Además, la chocolatera tiene la capacidad de desarrollar y maquilar productos para empresas comercializadoras que abarcan el territorio nacional. Actualmente, cuenta con la preferencia de clientes como Wall-Mart de México, Grupo Gigante, Grupo Chantilly y Unilever de México.

### **A) Aspectos culturales**

El vocablo Uruapan, viene de la lengua purépecha UULHUPANI, que significa lugar de la eterna formación y fecundidad de los botones florales. Uruapan, sitio en donde se venera al dios príncipe de las flores, fue establecido en tiempos prehispánicos y constituía un exuberante paraíso y un tranquilo cacicazgo que tributaba al Rey Purépecha.<sup>43</sup>

Fray Juan de San Miguel fundó más tarde en esta próspera entidad las bases de lo que sería una ciudad colonial. En el año 1533, reuniendo a los indios purépechas de las diversas comunidades; los instó al cultivo de la tierra, los organizó en barrios que tenían, cada uno, su pequeño templo y creó entre ellos una fuerte alianza. Los moradores de cada barrio se hacían visitas y se ofrecían canacuas (coronas), frutos, panes, flores y tamales de diversos sabores para demostrarse mutuamente, por medio de estos presentes, su solidaridad.<sup>44</sup>

Hasta el día de hoy, en la ciudad de Uruapan se respira un ambiente solidario entre los pobladores y que se hace extensivo a los visitantes de la misma. Por otra parte, la chocolatera basa la promoción de su producto en la historia de Quetzalcóatl, leyenda Azteca, no Purépecha, que confunde la historia del cacao con la mitología. Quetzalcóatl, protector de los aztecas y dios del aire, la

---

<sup>43</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Municipio\\_Uruapan\\_\(Michoac%C3%A1n\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Municipio_Uruapan_(Michoac%C3%A1n))

<sup>44</sup> <http://www.michoacan.gob.mx/municipios/103historia.htm>

luz y la vida, viendo la falta de alimentos de los hombres, viajó al país del Hijo del Sol y robó una planta que ofreció a su pueblo.<sup>45</sup>

Este regalo es el árbol cacaotero, cuyo nombre científico "theobroma", significa precisamente alimento de los dioses. El cacao nació en América Central con las civilizaciones Azteca y Maya. El imperio Azteca lo utilizó como moneda durante mucho tiempo, por el gran aprecio que éstos le tenían. El cacao es la semilla de un árbol cuyo fruto se da en vainas que contienen entre 20 y 30 granos de cacao de 2cm. de largo aproximadamente.

La primera referencia que se conoce del chocolate se remonta al año 1502, cuando Cristóbal Colón es obsequiado en Guajana (Honduras) por el jefe indígena con unas bayas de cacao que empleaban como moneda de cambio. Con estas bayas elaboraron una bebida de sabor amargo que a los españoles les pareció realmente desagradable. El chocolate era tan caro que era bebida de los altos mandatarios. En México, se utilizaba como dinero en lugar de monedas, con ocho semillas se compraba un conejo.

Diecisiete años después los aztecas vuelven a ofrecer una bebida llamada "tchocolat" a los españoles que tampoco les gustó en absoluto. Esta bebida estaba compuesta de cacao con maíz molido, vainilla, pimienta, guindilla y otras especias. Posteriormente, unas monjas de Oaxaca descubrieron que mezclando el cacao con azúcar y canela, incluso con anís, el resultado era exquisito. El chocolate llegó a España desde México, hacia 1520.

## **B) Aspectos económicos locales<sup>46</sup>**

La agricultura es una actividad preponderante en el municipio de Uruapan, siendo los principales cultivos: la caña de azúcar, maíz, aguacate, durazno, café, guayaba y hortalizas como jitomate, chile, calabacita —nótese que esta zona del país no se distingue por ser productora de cacao. La actividad pecuaria tiene una importancia regular, además se cría ganado bovino, porcino, caprino, equino, avícola y abejas.

---

<sup>45</sup> <http://www.chocolatescomes.com/historia.htm> fecha de consulta: 26 de noviembre de 2005

<sup>46</sup> <http://www.michoacan.gob.mx/municipios/103economia.htm>

La industria del municipio está representada en un 95% por micro industrias como son: taller automotriz, taller metal, fábrica de producción de alimentos y fábrica de materiales para la construcción.

El municipio cuenta con aproximadamente 1.158 comercios clasificados en 80 giros de los cuales el 11,6% son de abarrotes, el 8% farmacias, el 6,6% abarrotes con venta de vinos, el 5,7% tiendas de ropa, el 5,1% refaccionarias y accesorios para autos y aviones, el 4,8% son papelería e imprentas, el 4,5% de zapaterías y el 4,3 por ciento de ferreterías.

Los servicios públicos ofrecidos son los siguientes: agua potable (98%), drenaje (45%), electrificación (95%), pavimentación (35%), alumbrado público (80%), recolección de basura, mercado, rastro, panteón, cloración del agua (50%) y seguridad pública (40%).

El municipio cuenta con los siguientes medios de comunicación: periódicos locales, regionales y estatales, televisión nacional y por cable, radio difusora local, regional y nacional. En lo que se refiere a vías de comunicación, se cuenta con ferrocarril línea Salamanca a Lázaro Cárdenas; además de 142 kilómetros de carreteras, de las cuales 67 kilómetros son vías pavimentadas, 63,4 kilómetros son carreteras secundarias y 11,3 kilómetros son caminos rurales. Uruapan cuenta con un aeropuerto con una longitud de pista de 2.400 metros, además, tiene oficinas de telégrafos, oficinas postales y teléfono.

De acuerdo con el Censo General de Población y Vivienda 1990, en el municipio habitan 11.772 personas que hablan alguna lengua indígena, y de las cuales 5.981 son hombres y 5.719 son mujeres. La principal lengua indígena es el purépecha.

En el Municipio de Uruapan en 1990, la población representaba el 6,12 por ciento del total del Estado. Para 1996, se tenía una población de 250.717 habitantes, su tasa de crecimiento era del 3,1 por ciento anual y la densidad de

población era de 263 habitantes por kilómetro cuadrado. El número de mujeres era relativamente mayor al de los hombres.

### **C) Aspectos sobre cooperación**

La empresa chocolatera envió representantes a una feria en Alemania, en la que contactaron a una empresa Italiana que les vendió maquinaria. Es importante aclarar que las máquinas que antes usaban, y que fueron reemplazadas por las adquiridas en la feria, también eran italianas.

Uruapan no se caracteriza por la producción de cacao, la empresa compra el cacao en los estados de Tabasco y Chiapas, con lo que mantiene un vínculo con dos de los estados más pobres del país, garantizando una fuente de ingresos en varias comunidades de estos estados.

La empresa cuenta con un distribuidor en San José California, lo que le permite mantener su presencia en Estados Unidos, a pesar de la fuerte competencia de las transnacionales norteamericanas.

El representante de la empresa asistió a un encuentro en Japón, con la finalidad de establecer vínculos con empresas asiáticas, sin ningún éxito. Es posible que parte del problema para establecer vínculos se encuentre en la forma en que el representante percibe a las otras empresas.

Éste ve a las otras empresas como clientes o proveedores, esto último no les ha permitido establecer más vínculos de los ya logrados, a pesar de tener la necesidad de los mismos. Los accionistas de la empresa tienen la inquietud de aumentar su participación en los mercados internacionales, además, no tienen ningún problema en hacer frente a pedidos más grandes y con mayor periodicidad hacia el extranjero. Creemos que podrían aprovechar en mayor medida los vínculos de cooperación con empresas transnacionales, si así se lo propusieran.

El representante fue cuestionado respecto a dar continuidad al establecimiento de vínculos después del encuentro empresarial AI-Partenariat. Mostró sorpresa al pensar en que por cuenta propia podía buscar nuevos contactos y expresó no haber utilizado el directorio provisto por Bancomext en el AI-Partenariat 2003.

En vez de recurrir a una segunda empresa europea que les represente, mientras ellos podían representarle en México con un producto complementario o similar, pagaron para realizar una investigación de mercado en Europa y, también pagarán, a un representante externo para comercializar su producto en la UE a partir del 2006.

La empresa cuenta con productos de calidad que han sido colocados en el mercado nacional y en el extranjero con buena aceptación, pero creemos que podría lograr más y con un menor coste en la medida que el representante y los accionistas principales aprendan a establecer vínculos de cooperación y a confiar en los empresarios extranjeros.

El representante mostró escepticismo ante la idea de confiar en otros empresarios aún cuando no necesariamente sean sus competidores. La idea de crear valor y compartirlo le pareció atractiva pero poco significativa, principalmente, por su experiencia con empresarios mexicanos con los cuales la tendencia ha sido a establecer vínculos competitivos. Sin embargo, existe un grado de cooperación con la empresa chocolatera de Morelia que analizaremos en el siguiente apartado, probablemente, por los lazos de amistad que se generaron muchos años antes de que el moreliense adquiriera la fábrica y porque al ser tan pequeña no es considerada un competidor.

#### **D) Aspectos financieros**

El financiamiento para la empresa ha sido independiente del eurocentro Bancomext y de cualquier otro organismo gubernamental. Legalmente, la empresa está constituida como sociedad anónima, lo que le permite allegarse de recursos por medio de las aportaciones de los accionistas. De acuerdo con



el representante, los dueños principales no están interesados en acudir a Bancomext, consideran que el apoyo que dicho banco puede darles es nulo al no adaptarse a sus necesidades. Creemos que la empresa disfruta de una buena posición financiera al no escatimar en los costes que representa el incursionar en nuevos mercados.

### 3. La fábrica de chocolates en Morelia

Esta empresa se encuentra en la ciudad de Morelia, la capital del Estado de Michoacán, situada a una altura de 1951 metros sobre el nivel del mar; su clima templado tiene un promedio anual de 23 grados centígrados, cuenta con una población aproximada de 900.000 habitantes.

La fábrica de chocolates que visitamos es una empresa muy pequeña porque está conformada por tres empleadas en el nivel operativo (fabricación del chocolate) y un responsable de comprar la materia prima, controlar la producción y establecer relaciones con terceras empresas para la distribución y venta del producto.

El dueño de la empresa es un contador importante en la localidad, quien obtiene sus principales ingresos de su prestigiado despacho, ubicado en el centro de la ciudad, a un costado de la catedral. Esto último ha jugado un factor importante en el hecho de que la empresa no se inserte en la red de cooperación empresarial internacional, aún cuando participó en el encuentro AI-Partenariat 2003.



La empresa chocolatera fue adquirida cuando estaba en quiebra, por pago de deudas, y hasta el día de hoy no se considera que sea un negocio rentable. El contador la adquirió porque consideró que era 'bueno' incursionar en el mercado del chocolate, sin embargo, el negocio no representa la base de sus ingresos. Esta situación no ha sido causa para que la empresa cierre o sea vendida porque su dueño espera aumentar poco a poco la calidad del chocolate, encontrar un nicho muy selecto en el mercado y, finalmente, exportar su producto al extranjero.

Esto último nos muestra que el empresario tiene muy buenas ideas con respecto al negocio del chocolate pero no lleva prisa por ponerlas en práctica.

El éxito que mantiene en su profesión de contador le ocupa y satisface lo suficiente como para posponer por tiempo indefinido la mayor parte de sus metas empresariales en la industria chocolatera.

### **A) Aspectos culturales**

Fueron los matlalzincas quienes poblaron, durante el siglo XIV ó XV, el valle de Guayangareo, actual Morelia, con el consentimiento de un cazonci purépecha. No se sabe, a ciencia cierta, la fecha de su llegada ni quién les concedió este territorio; sin embargo, algunos historiadores coinciden en que se les otorgó como recompensa, por haber participado en la defensa del imperio purépecha durante la invasión de los tecos de Jalisco. Ya instalados en este valle, cuyo nombre (Guayangareo) significa loma chata y alargada, los matlalzincas recibieron el nombre de pirindas, o sea los de en medio, por la ubicación del lugar, al cual ellos llamaron Patzinyegui. En el período colonial arribaron a este lugar los franciscanos fray Juan de San Miguel y fray Antonio de Lisboa, quienes formaron una escuela que llamaron de San Miguel, donde enseñaban el catecismo, las primeras letras del castellano, música, artes y oficios; a su vez, ellos aprendieron el idioma de los naturales. Con esto, el valle entró en una etapa de notorio florecimiento.<sup>47</sup>

Morelia es la ciudad que ilustra el estilo noble y señorial de todo el Estado, sus edificios, monumentales ecos de la época del virreinato, se conservan en toda su grandeza y quedan grabados profundamente en la memoria de quien los conoce. El trazo de sus calles, perfectamente definido, conduce casi siempre a la magnificencia de alguna construcción colonial. Como consecuencia de su tradición, Morelia está siempre en la vanguardia del pensamiento, a través de su prestigiada Universidad.

### **B) Aspectos económicos locales<sup>48</sup>**

En la parte industrial de la Ciudad de Morelia existen empresas pequeña y mediana dedicadas a diferentes ramos. Entre otros giros, la industria moreliana

---

<sup>47</sup> <http://www.umich.mx/mich/morelia/mor-anteced.html>, fecha de consulta: 11 de julio de 2005

<sup>48</sup> <http://www.michoacan.gob.mx/municipios>

se dedica al aceite comestible, la harina, a la fundición, al plástico, a los dulces en conservas, al embotellamiento de agua y de refrescos.

De acuerdo al documento *Indicadores de Comercio al Mayoreo y al Menudeo*, Estadísticas Económicas INEGI, publicado en julio de 1997, las actividades económicas del municipio, por sector, se distribuyen de la siguiente manera: sector primario (agricultura, ganadería, caza y pesca), el 6,64%; sector secundario (industria manufacturera, construcción, electricidad), el 25,91% y el sector terciario (comercio, turismo y servicios), el 63,67%. Dentro de las actividades no especificadas, se contempla un 3,77%.

Por localizarse cerca de poblaciones con tradiciones y próxima a escenarios naturales, como Los Azufres y los lagos de Pátzcuaro y de Cointzio, entre otros sitios, y por haberse fundado la ciudad de Morelia el 18 de mayo de 1541 y contar, por lo mismo, con un significativo acervo arquitectónico, cultural e histórico, en la cabecera del municipio se desarrolla una importante actividad turística. Cuenta con infraestructura para dicha actividad económica, entre la que destacan los hoteles, restaurantes, agencias de viajes, clubes deportivos, balnearios, centro de convenciones, planetario y parque zoológico.

Desde hace ya muchos años, Morelia se ha caracterizado por su intensa actividad comercial, e incluso ha sido centro de abasto para poblaciones de menor densidad demográfica aledañas al municipio. Actualmente cuenta con varias plazas comerciales modernas, con establecimientos dedicados a toda clase de giro y con tiendas de gran tradición.

La mayor parte de las empresas dedicadas a los servicios se concentra en la cabecera municipal, en la que se dispone de toda clase de servicios. El sector primario no es significativo en el municipio, de manera que contempla un 6,64% dentro de la actividad económica.

Los servicios públicos con los que cuenta son los siguientes: alumbrado público (88%), recolección de basura (75%), 6 mercados, rastro, panteón, cloración del

agua y seguridad pública (100%), parques y jardines con 900,000 metros cuadrados de áreas verdes.

Los medios de comunicación son los periódicos (La Voz de Michoacán, El Sol de Morelia, Cambio de Michoacán y Buen Día), las estaciones radiofónicas (XEI, XEIA, Estereomía XECR AM-FM Combo, entre otras, canales de televisión (del Gobierno del Estado, por cable y Canal 13 de Michoacán), además de contar con servicio de televisión por cable.

Morelia cuenta con el servicio de Aeropuerto Internacional que se encuentra en el Municipio adyacente de Álvaro Obregón; vía y estación ferroviaria, carreteras libres al Estado de Guanajuato, Distrito Federal y al Estado de Jalisco; con una autopista (de cuota) que une a Morelia con la Ciudad de México y Guadalajara; terracerías y caminos asfaltados a todas sus comunidades.

Esta ciudad contiene aproximadamente 123.307 viviendas, que en su mayoría son de 3, 4 y 5 recámaras, le siguen las de 6 o más habitaciones. Según el Censo General de Población y Vivienda 1990, en el municipio habitan 2.287 personas que hablan alguna lengua indígena, de las cuales 1.307 son hombres y 980 son mujeres. Dentro de las dos principales lenguas indígenas podemos mencionar el purépecha y náhuatl.

En el municipio de Morelia en 1990, la población representaba el 13,89 por ciento del total del Estado. Para 1995, se tenía una población de 577.570 habitantes, su tasa de crecimiento era del 3,44 por ciento anual y la densidad de población de 482 habitantes por kilómetro cuadrado. El número de mujeres era relativamente mayor al de hombres. Para el año de 1994, se dieron 16.616 nacimientos y 2.378 defunciones.

### **C) Aspectos sobre administración financiera**

Tanto en el caso de esta empresa como en los otros presentados en el presente trabajo, los aspectos financieros se abordan conforme a los datos que los empresarios nos proporcionaron. En ningún caso obtuvimos acceso al sistema contable de las empresas, a los documentos que pudieran darnos una

idea de su estructura de capital, ni tampoco pudimos realizar un monitoreo de las mismas para determinar su situación financiera y el impacto que ha tenido el apoyo financiero que han recibido de terceros. Por tanto, al considerar los aspectos financieros nos remitiremos a lo que los entrevistados nos expresaron y a lo que observamos en las breves visitas a las empresas.

La empresa fabricante de chocolates no es considerada un negocio rentable porque no se obtienen suficientes utilidades de la misma. La empresa es sumamente pequeña, la producción es mínima y por temporada. El producto que se fabrica es en forma de tablillas y sólo se produce durante el invierno. Esto mismo ocasiona que los costes de producción sean elevados y, por tanto, que el precio de venta no sea suficientemente competitivo en el mercado local.

Las razones por las cuales el empresario no ha buscado apoyo financiero para hacer crecer su empresa fueron las siguientes:

Primero, desea fortalecer a la empresa internamente aumentando su capacidad de producción poco a poco, usando recursos propios para posteriormente exportar. Segundo, busca una estrategia selectiva para penetrar en el mercado aumentando la calidad de su producto al tener un porcentaje mayor de cacao que los competidores, aún cuando esto implique ofrecer el producto a un precio mucho más elevado que los demás productores.

Aún cuando el empresario no ha solicitado apoyo financiero de Bancomext sí ha recibido cursos de capacitación, ofertas para exportar e invitaciones a ferias empresariales. El empresario no ha solicitado el apoyo financiero porque considera que aún no es oportuno para la empresa.

#### **D) Aspectos sobre cooperación empresarial**

El interés del empresario por hacer de la fábrica de chocolates una empresa exportadora surgió con la intervención de dos amistades: un empresario que cuenta con una chocolatera mucho más grande y con mayor éxito en el mercado; y un amigo que estuvo en España, quien le instó a buscar empresas

con las cuales cooperar a través de la asistencia a los encuentros empresariales.

Este empresario reconoce la necesidad de establecer vínculos de cooperación pero no cuenta con la suficiente iniciativa para llevarlos a cabo. De su participación en el encuentro AI-Partenariat 2003 no obtuvo ningún contacto nuevo que permitiese a su empresa insertarse en la red de cooperación empresarial internacional. Durante la entrevista se le inquirió sobre el uso del *Catálogo de participantes* a lo cual expresó no haberlo consultado en ningún momento posterior al encuentro. Se le instó a buscar dentro del catálogo nuevas empresas con las cuales establecer vínculos de cooperación, e inclusive, se le señaló a la comercializadora mexicana considerada en este trabajo como posible candidata para formar un vínculo de cooperación. Por otra parte, el empleado responsable de la empresa, quien fuera alumno del empresario en la licenciatura, se mostró sumamente interesado en buscar nuevos vínculos de cooperación y en aumentar la participación de la empresa en los encuentros empresariales.

Sobre este caso se puede observar que el empresario no ha tomado mayor partido de la red de cooperación empresarial internacional porque desconoce el funcionamiento de la misma, no ha considerado la posibilidad de crear y mantener vínculos de cooperación posteriores al encuentro AI-Partenariat 2003. En cuanto al apoyo financiero ofrecido por el eurocentro Bancomext, tampoco se ha tomado la iniciativa de recurrir al mismo, aún cuando este apoyo les permitiría aumentar su capacidad instalada lo suficientemente para exportar.

El siguiente caso localizado en Tacámbaro presenta aspectos opuestos al anterior porque el empresario ha encontrado la forma de mantener a su empresa en la red de cooperación empresarial internacional.

#### 4. La cooperativa exportadora de aguacate



Tacámbaro es un pequeño poblado que bien puede ser considerado como un balcón hacia la tierra caliente porque desde allí puede contemplarse el horizonte terracalienteño. Su etimología es de origen Purépecha y significa lugar de palmeras. Su cabecera es la ciudad de Tacámbaro de Codallos y su nombre se menciona antes de la llegada de los españoles. Tacámbaro fue encomienda en 1528 y después República de Indios.

Su evangelización, encabezada por Fray Juan Bautista Moya, inició con la llegada de los agustinos a Tiripetío, durante las primeras décadas del siglo XVI. Era un lugar frecuentado por Fray Alonso de la Veracruz y sus alumnos. Tacámbaro fué uno de los principales baluartes de los patriotas durante la época de la Independencia, las luchas federalistas, la Intervención Francesa y la Revolución Mexicana, además de haber sido capital del Estado en 1865 y 1915. En el año de 1922, aquí abrió sus puertas la primera Escuela Regional Mixta, pionera de este tipo de instituciones educativas en el país.<sup>49</sup>



La cooperativa ubicada en Tacámbaro Michoacán está formada por 270 pequeños productores de aguacate, quienes comercializan el aguacate en forma conjunta. Esto último disminuye la existencia de intermediarios, permitiendo que los costes de comercialización no sean elevados, al mismo

<sup>49</sup> <http://www.umich.mx/mich/tacambaro/introduccion.html>, fecha de consulta: 11 de julio de 2005



tiempo que permite que las ganancias sean mayores para cada productor. El aguacate lo exportan a Canadá, Francia y Costa Rica.

El ingeniero que se encuentra al frente de la empresa debe sujetarse a lo que decida la Asamblea General, lo cual le resta en ocasiones la flexibilidad para establecer vínculos de cooperación con otras empresas. La cooperativa participó en el AI-Partenariat 2003 con buenos resultados porque pudo establecer un vínculo de cooperación con una empresa francesa, y con ello, continuar exportando el aguacate a Europa en forma regular.

### **A) Aspectos culturales<sup>50</sup>**

Una de las causas de la solidez étnica y cultural de los purépechas reside en la facilidad con que han asimilado las expresiones de otras culturas para hacerlas suyas. Esta virtud les permitió enfrentar la conquista española con costes menores a los que tuvieron otras etnias prehispánicas y así mantener valores y rasgos de su cultura original, explicó García Mora. Como ejemplo, el etnohistoriador citó de esta cultura incluyente, la asimilación que hicieron los tarascos después de la conquista española de otros grupos étnicos que convivían con ellos en Michoacán: nahuas, tecos, mazahuas y otomíes, dando origen a la cultura estrictamente purépecha, y como muestra inmediata, la incorporación de prácticas culturales de otros lugares de México y Estados Unidos.

La fuerte migración laboral al país vecino está generando influencias externas en la región tarasca; sin embargo, en este intercambio es evidente la creatividad de los purépechas para hacer suyas esas manifestaciones, como es el caso del rock tarasco o purépecha, cantado en esta lengua, con temas y rasgos propios, que empieza a escucharse en Michoacán.

---

<sup>50</sup> Con base en la entrevista realizada a García Mora, responsable del proyecto de Investigación del INAH, "Etnografía histórica sobre los Purépechas de la sierra de michoacán", entrevistador: Angel Trejo <http://www.cnca.gob.mx/cnca/nuevo/2001/diarias/mar/280301/etnograf.html>, fecha de consulta: 11 de julio de 2005

García Mora aseguró que una particularidad de la cultura purépecha: la inclusividad, explica el por qué los señoríos del reino tarasco entregaron sin combatir su territorio, sus tierras y sus mujeres, y por qué en el pasado hubo una distinción mínima pero real entre los conceptos tarasco y purépecha.

Los acháekuicha (señores) del reino tarasco no resistieron a los conquistadores, adoptaron las instituciones de éstos y decidieron cristianizarse para evitar la destrucción de su etnia y su cultura. Hoy esto puede escandalizar a mucha gente, dice el etnólogo, pero la actitud de los señoríos tarascos fue trascendente para la supervivencia de su pueblo. Antes de 1521 existió una diferencia entre los señores y la gente del pueblo. Los primeros eran conocidos como tarascos y los segundos como purépechas, aunque ambos pertenecían a la misma etnia. Los purépechas de ese tiempo eran los tarascos sin propiedad, ni fortuna. Una vez dividida y destruida la estructura de poder de los tarascos, los purépechas quedaron como depositarios únicos de su cultura y su etnia.

Después de un proceso de intercambio múltiple con las otras cuatro etnias indígenas, que entonces convivían en la región que ocupa hoy Michoacán, los tarascos del pueblo bajo incorporaron individuos, costumbres, lenguas y tradiciones ajenas para dar lugar a la cultura y al pueblo que hoy indistintamente se conoce como purépecha o tarasco.

En las investigaciones de García Mora —individuales o colectivas, como la que realizó recientemente con Aída Castilleja, Gabriela Cervera e Hilario Topete— resalta el análisis historiográfico de las instituciones políticas que prevalecieron en el país purépecha (así gusta llamarlo en su acepción de región), entre las que destacan las denominadas “repúblicas”, instancia gubernamental autónoma desaparecida en México.

Precisamente uno de los temas del estudio colectivo, *Estructura Social y Organización Comunitaria en la Región Purépecha*, recobra oportunamente el análisis de dicha fórmula de gobierno indígena. Sin embargo, el investigador aclara que las 37 repúblicas naturales purépechas que existieron durante la

Colonia configuraron una institución política impuesta a los indígenas para mantener divididos a los pueblos tarascos y tenerlos bajo mejor control de los poderes coloniales, ya que no podían confederarse y eran autónomas sólo de manera relativa.

Las repúblicas naturales estaban constituidas por gente del pueblo, tenían un gobierno propio compuesto por un gobernador, alcaldes, regidores, una sede gubernamental, asentamientos urbanos, tierras comunales de explotación agrícola o forestal, un santo patrono, un cabildo mixto (civil y religioso), danzas propias, teatros y hablaban la lengua tarasca o purépecha.

Para el investigador, estas repúblicas fueron desconocidas en 1821 con el triunfo de los independentistas y sustituidas por ayuntamientos, desapareciendo con ello tierras comunales, el cabildo civil y la mayor parte de las figuras de autoridad indígenas. A la fecha sólo sobreviven el cabildo religioso (cargueros o mayordomos), las danzas y las representaciones teatrales.

También quedaron vivos los santos patronos de cada pueblo, múltiples tradiciones religiosas y civiles de contenido mestizo y una lengua viva —el purépecha o tarasco— que aún cuando continúa en retroceso permanente ante el español cuenta con más de 100 mil hablantes en cuatro regiones de Michoacán: Pátzcuaro, Sierra Tarasca, Cañada de Chilchota y Ciénega de Zacapu.

## B) Aspectos económicos locales

La cooperativa de Tacámbaro es un claro ejemplo de **que los sistemas productivos locales aumentan la posibilidad de prevalecer si se articulan a redes de cooperación empresarial internacionales.** La cooperativa con más de cincuenta años ha



aumentado su producción, y garantizado la demanda de su producto en el nivel internacional, al vincularse con empresas extranjeras. El impacto económico en la localidad ha sido positivo, contribuyendo a mejorar el nivel de vida de 270 agricultores, abriendo la oportunidad para que los hijos de estos tengan una mejor educación y colaborando con el municipio para la creación de una infraestructura más favorable, lo que incluye el mantenimiento en buen estado de los caminos carreteros que conducen a esta localidad.

Por otra parte, es importante señalar que Tacámbaro es una pequeña ciudad, cuna de cooperativas. Su economía se mueve y mantiene a través de cooperativas con funciones de cajas de ahorro, tiendas de abarrotes, uniones de productores agrícolas, entre otras. Un resultado positivo de la existencia de las cooperativas es la caída de los precios en los productos básicos de la localidad. Esto último fortalece la economía de las familias tacambarenses, aumentando su poder adquisitivo y garantizando la satisfacción de sus necesidades básicas.

La principal actividad del municipio es el cultivo del trigo, sorgo, garbanzo, arroz, aguacate, chile y caña de azúcar. Se cría principalmente ganado: bovino, caballar, mular, porcino, caprino y ovino.<sup>51</sup>

Se cuenta con una industria establecida que fabrica principalmente alimentos envasados, productos de madera y corcho, muebles y accesorios. Cuenta con varias plazas comerciales, tiendas de ropa, muebles, calzado, alimentos, ferreterías, materiales de construcción y papelerías

<sup>51</sup> <http://www.michoacan.gob.mx/municipios>

En el municipio existen aproximadamente 10.138 viviendas edificadas, de las cuales predomina la construcción de adobe, seguida en menor proporción por la de tabique, madera y cartón.

Los servicios públicos son: agua potable 85%, drenaje 50%, electrificación 95%, pavimentación 25%, alumbrado público 90%, recolección de basura 10%, mercado, rastro, panteón, cloración del agua 40%, seguridad pública 90%, parques, jardines y edificios públicos.

El municipio cuenta con los siguientes medios de comunicación: periódicos, radio y televisión. En relación con las vías de comunicación, se comunica por la carretera pavimentada hacia Pedernales, Tecario, Chupio y Yoricostío y caminos de terracería que comunican a todas las demás comunidades. Además, cuenta con servicio de teléfono, telégrafo, correo, radio comunicación, taxis, camiones de carga y autobuses suburbanos y foráneos.

Según el Censo General de Población y Vivienda 1990, en el municipio habitan 121 personas que hablan alguna lengua indígena, y de las cuales 70 son hombres y 51 son mujeres. La principal lengua indígena que se habla es el purépecha y la segunda más importante es el totonaca.

En el municipio de Tacámbaro en 1990, la población representaba el 1,47 por ciento del total del Estado. Para 1995, se tiene una población de 53.113 habitantes, su tasa de crecimiento es del 0,30 por ciento anual y la densidad de población es de 67 habitantes por kilómetro cuadrado. El número de mujeres es relativamente mayor al de los hombres. Para el año de 1994, se han dado 2.123 nacimientos y 351 defunciones, también así la migración e inmigración en el municipio ha sido pequeña.

### **C) Aspectos sobre cooperativismo**

Las actividades de una cooperativa se caracterizan por la acción de personas que reúnen los siguientes requisitos: tener problemas económicos similares, la

conciencia de no pedir, ni buscar ayuda externa, el deseo de mejorar su situación económica con base en la iniciativa propia, la disposición de autoayudarse, pero no individualmente, sino en común, en grupo, uniéndose y cooperando voluntariamente, y en acción solidaria, aportar capital y crear el instrumento que es una empresa en común: la cooperativa; pretender por medio de ella lograr el objetivo o finalidad de satisfacer las necesidades económicas de los asociados asegurar y fortalecer la existencia y la situación económica de éstos y mejorar la posición competitiva del asociado en el mercado. (Plessow en Yúñez-Naude, 2000: 150)

Los principios cooperativos básicos son: autoayuda, autogestión, autoresponsabilidad, solidaridad, adhesión libre y voluntaria, membresía abierta, identidad, localidad.

#### **D) Aspectos sobre administración financiera**

Cuando en la cooperativa de aguacate surgió la necesidad de crédito los miembros establecieron como recurso una cooperativa de ahorro y crédito. El objetivo principal de la cooperativa es solucionar las necesidades financieras de los socios relacionadas con la mejora de la producción y la comercialización del producto.

Para mantener la cooperativa de ahorro y crédito el eje central ha sido el **ahorro**, el cual está dirigido al grupo de personas con menos recursos. A estas personas se les ha **enseñado** que lo importante no es ahorrar grandes cantidades de dinero, más bien, lo importante es la constancia en el ahorro, aún cuando este último sea en cantidades muy pequeñas.

Los recursos que se han obtenido por medio del ahorro se han canalizado a los aspectos de mayor necesidad por parte de la cooperativa productora y comercializadora de aguacate. Entre estas necesidades se cuenta con la principal que es la asesoría técnica y la capacitación. El contar con asesoría técnica y luego divulgarla entre los miembros de la cooperativa, ha permitido elevar la calidad del aguacate, convirtiéndolo en un producto con suficiente

calidad para competir en el ámbito internacional. Con lo que podemos notar que en dicha cooperativa existe un círculo virtuoso entre el ahorro y la inversión.

El ingeniero que representa a la cooperativa de aguacate expresó que la mayor parte de las desventajas legales y financieras a las que se enfrenta la empresa obedece al hecho de que legalmente está constituida como cooperativa. Con respecto al eurocentro Bancomext, la cooperativa solicitó un apoyo para cubrirse contra el incumplimiento de pagos por parte de una empresa extranjera, sin embargo, los instrumentos con los cuales Bancomext cuenta no son aplicables a la cooperativa, ni a esta situación en particular.

La razón por la que Bancomext no puede cubrir del riesgo por incumplimiento a esta empresa es porque su producto es calificado como 'fresco', es decir, el aguacate se exporta sin pasar por algún proceso de transformación que permita garantizar la calidad del mismo a mediano plazo, y con ello evitar caer en controversia internacional.

Este conflicto entre los instrumentos para cubrirse del riesgo y el apoyo solicitado por la cooperativa salió a la luz ante un conflicto presentado entre la empresa tacambareense y una empresa europea. Antes de que los representantes de la cooperativa asistieran al AI-Partenariat 2003, ambas empresas mantenían un convenio comercial que se dio por terminado ante la falta de clientes por parte de la empresa europea.

Desde el punto de vista del ingeniero mexicano, el empresario francés no tuvo la suficiente sinceridad para reconocer que el mercado se había cerrado, y con ello, ambas partes compartir las pérdidas. El empresario francés simplemente no pagó el último pedido que se le había enviado, esperó a que existiese un reclamo por parte de la empresa mexicana, y finalmente, declaró que el cliente final había regresado el producto por defectos en el mismo.

Por ser el aguacate un producto perecedero no hay forma de demostrar que el producto estaba dañado, ni de demostrar que el producto estaba en buenas

condiciones. Tampoco existe un medio seguro para determinar quién fue el verdadero responsable: el mexicano, el francés o el vendedor final. Ante situaciones como esta, en circunstancias llenas de incertidumbre, es muy difícil llegar a un acuerdo formal que establezca una solución justa para todas las partes implicadas. Mucho más difícil resulta establecer mecanismos que permitan cubrir de este tipo de riesgo a los exportadores de productos frescos.

Un asesor de Bancomext sugirió a la cooperativa utilizar el factoraje para el recobro de su inversión, pero esto no tuvo viabilidad porque el producto que se exporta es perecedero. El ingeniero representante de la cooperativa señaló que la empresa también había considerado la posibilidad de recurrir a una aseguradora, sin embargo, esta opción es poco rentable para la cooperativa. Actualmente están buscando una línea de crédito con tasa preferencial con el banco del nuevo cliente francés, con lo cual pretenden disminuir el riesgo por incumplimiento.

Por otra parte, este conflicto arroja a la luz aspectos sobre cooperación muy interesantes que a continuación analizaremos.

### **E) Aspectos sobre cooperación empresarial**

Teóricamente, se había analizado en capítulos anteriores que ante un acto oportunista el vínculo de cooperación se rompía, y que la empresa afectada muy difícilmente establecería un nuevo vínculo de cooperación con otra empresa. Sin embargo, en el caso de la cooperativa al romperse un vínculo de cooperación con una empresa francesa la reacción del empresario fue buscar lo más pronto posible un nuevo vínculo con otra empresa del mismo país. El ingeniero durante la entrevista expresó la necesidad de que la cooperativa se mantuviera en el mercado francés, reconociendo la importancia de que la empresa se internacionalice.

Es probable que la experiencia en cooperativismo tanto del ingeniero como de los demás miembros de la cooperativa haya influido decisivamente en el comportamiento del mismo ante el conflicto con la empresa extranjera. Es



decir, el ingeniero ante el conflicto entre ambas empresas no se centró en buscar quién era el culpable, más bien, buscó una posible solución que mantuviera a la empresa en el mercado internacional.

También es probable que el ingeniero tuviese claro que la otra empresa no era el mercado meta, era un medio para llegar a su mercado. Por tanto, al romperse el vínculo no consideró que el mercado francés se había cerrado y decidió como alternativa encontrar una nueva empresa que le permitiese mantener a la cooperativa exportando al mercado francés.

Por otra parte, durante un encuentro empresarial en Canadá se estableció un vínculo de cooperación con un transportista mexicano-canadiense que permitió a la cooperativa entrar a este mercado. El ingeniero reconoció que fue a Canadá sin vender nada pero que estableció una relación con el transportista que le permitió entrar al mercado. Ante estas circunstancias y por iniciativa propia estableció vínculos fuera del encuentro empresarial con una empresa canadiense a la que le envía medio contenedor de aguacate cada semana por medio del transportista.

## **5. La comercializadora de productos agroindustriales**

Esta empresa está ubicada en la Ciudad de México y la conforman menos de 25 empleados. Los productos que exportan son: aguacate, atún aleta amarilla, atún de agua, chocolate confitado, condimentos, jarabes naturales y de granadina, mezcal, salsa picante de chile habanero, sazón preparado y tequila. Los principales países a los que se exportan los productos son Costa Rica, España, Estados Unidos, Francia y Portugal.

El representante de esta comercializadora es un hombre con experiencia en negocios internacionales, quien mantiene contacto con empresas de distintas partes del mundo. La empresa no sólo formó parte del AI-Partenariat 2003 sino que su representante ha encontrado que la cooperación es fundamental para que una PYME se mantenga en el mercado internacional, por tanto, participa constantemente en encuentros empresariales.

La empresa se encuentra inserta en la red de cooperación internacional, lo que provoca la inserción indirecta dentro de esta red de las empresas nacionales con las que mantiene contacto y que son sus proveedoras de los productos que a su vez exporta. Esta inserción indirecta permite a las empresas locales asegurar la demanda de sus productos, garantizando así, las ganancias y puestos de trabajo.

### **A) Aspectos sobre administración financiera**

La empresa no ha requerido de la financiación del eurocentro Bancomext. El representante expresa que le ha sido mucho más práctico el establecer vínculos con algunos bancos, recurrir a préstamos personales o crear un fideicomiso para allegarse de recursos. Sin embargo, ha participado en forma más activa en los encuentros empresariales organizados por Bancomext, además, forma parte del directorio de *Exportanet*, por lo que considera aceptable el apoyo que el eurocentro Bancomext le ha brindado. Es muy probable que los conocimientos financieros del empresario y su experiencia

trabajando en el sector bancario jueguen un papel muy importante en su búsqueda de otras alternativas financieras.

## **B) Aspectos sobre cooperación empresarial**

El hombre está consiente de que la asistencia a ferias y eventos internacionales es importante para crear nuevas relaciones, al mismo tiempo que reconoce la probabilidad de que existan actos oportunistas al establecer vínculos con otros empresarios. Él considera que el trabajo en los encuentros empresariales inicia días antes del evento y debe continuar posteriormente al mismo. Su objeto principal no es vender su producto a las personas que asisten a los encuentros, más bien, es establecer vínculos que le permitan a mediano plazo beneficiar a su empresa al mantenerla participando en el mercado internacional.

El negocio con el que ahora cuenta no es el primero, ha aprendido a reconocer que la quiebra de una empresa no es un fracaso sino una forma de aprender. Lo interesante sobre esto es que de las experiencias desagradables, en las que los actos de oportunismo por parte de terceros empresarios no han sido la excepción, el empresario también ha aprendido a cooperar y a buscar establecer a través de la confianza vínculos más duraderos.

En este caso se puede observar que un fracaso o conflicto entre empresas que cooperan no siempre conduce al desánimo por parte del empresario. A continuación analizaremos otro caso en el que un acto de oportunismo tampoco fue motivo para que la empresa dejara de establecer nuevos vínculos.

## 6. La organización de artesanas que elaboran prendas de vestir

El estado de Oaxaca está situado al sureste de la República Mexicana. Limita al norte con los estados de Veracruz y Puebla, al este con el de Chiapas, al oeste con el de Guerrero y al sur con el Océano Pacífico. Oaxaca cuenta con una población de 3.228.895 habitantes. Este estado tiene diversos climas por la gran cantidad de montañas, cañadas, valles y costas con las que cuenta. Los valles centrales se destacan por su clima templado, en la Sierra por lo general en la mayor parte del año hace frío, la costa, el Istmo y Tuxtepec son bastante calientes.

La organización de artesanas se encuentra situada en el estado de Oaxaca, en el municipio de San José del Progreso, Ocotlán de Morelos. La organización de artesanas está conformada por nueve mujeres que durante el año elaboran prendas de vestir (blusas, vestidos, pantalones, faldas y bolsas) con bordados hechos a mano. Sus productos son comercializados por medio de tres ferias a las que asisten cada año, dos en Oaxaca y una en el Estado de Guerrero. Estas ferias son promovidas entre los turistas extranjeros y se llevan a cabo durante las temporadas vacacionales (diciembre, semana santa y verano). El grupo de artesanas tiene como líder a Clemencia, quien se encarga de obtener apoyo financiero, la capacitación, los contratos para las ferias, la capacitación y la asesoría. Las ferias a las que asisten se realizan en lugares relativamente cerca porque con ello disminuyen costes y reducen el riesgo de pérdidas por ventas.



La organización de artesanas ha mantenido estrecha relación con los grupos de apoyo organizados en el país bajo el programa Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES). Programa que se encarga de promover las iniciativas productivas de la población de escasos recursos, población rural, campesinos, indígenas y grupos de áreas urbanas del sector social, mediante los apoyos que se otorgan. Los objetivos específicos del programa son fomentar y promover la formación de capital productivo, a través

del apoyo financiero de proyectos viables y sustentables; el impulso empresarial, el asociacionismo productivo, gremial y social, y la formación de grupos y empresas de mujeres con proyectos productivos (Secretaría de Economía, 2005: 1).

## **A) Aspectos culturales**

La cultura Zapoteca es la predominante en la región. Hacia el año 800 a. C., durante el horizonte Preclásico, los zapotecas se establecieron en los valles centrales del actual estado de Oaxaca. Así, mientras Teotihuacan florecía en el centro de México y las ciudades mayas en el sureste, Monte Albán, centro ceremonial construido en lo alto de un cerro, era la ciudad más importante de la región oaxaqueña. Los zapotecas desarrollaron una agricultura muy variada que a principios del periodo clásico daba sustento a numerosas aldeas. Para tener buenas cosechas rendían culto al sol, la lluvia, la tierra y el maíz.<sup>52</sup>

Las mujeres y hombres del pueblo, que vivían en las aldeas, estaban obligados a entregar como tributo: maíz, guajolotes, miel y frijol. Además de agricultores los zapotecas destacaron como tejedores y alfareros. Son famosas las urnas funerarias zapotecas que eran vasijas de barro que se colocaban en las tumbas. Los zapotecos alcanzaron un elevado nivel cultural y fueron, junto con los mayas, el único pueblo de la época que desarrolló un sistema completo de escritura. Por medio de geroglifos y otros símbolos grabados en piedra o pintados en los edificios y tumbas, combinaban la representación de ideas y sonidos (*ibid*).

En la actualidad existen más de 400.000 zapotecas en México, conformando un importante grupo indígena. Viven principalmente en el estado de Oaxaca, aún cuando hay pequeños grupos en Veracruz, Guerrero y Chiapas. La región zapoteca se encuentra en la sierra, en los valles centrales y en el istmo. Desde el punto de vista lingüístico, el zapoteco forma parte de la familia oaxaqueña y

---

<sup>52</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Cultura\\_Zapoteca](http://es.wikipedia.org/wiki/Cultura_Zapoteca) Fecha de consulta: 21 de octubre de 2005

se encuentra entre las lenguas indígenas con mayor número de hablantes (423.000 aproximadamente).<sup>53</sup>

El idioma zapoteco se habla con una abundancia de sonidos y tonos. Debido a que el conjunto de sonidos necesarios para hablar el zapoteco es mayor en comparación al de los idiomas europeos, es difícil capturar al zapoteco con precisión utilizando el alfabeto romano (*ibid*).

## B) Aspectos económicos locales



El Municipio de San José del Progreso es pequeño y se encuentra a cuarenta minutos de la Ciudad de Oaxaca. Los habitantes de este Municipio desconocen los nombres de las calles y el número de cada casa porque no lo requieren, al ser un municipio pequeño la gente se conoce por nombre y se localiza con facilidad (domicilio conocido). Es sólo el ayuntamiento el que mantiene un mapa de la zona con la identificación de cada casa para control administrativo y recopilación de datos económicos. La calzada principal que conecta la carretera Oaxaca-Puerto Escondido con San José del Progreso, y que termina frente al ayuntamiento, es la única pavimentada, además, tiene sólo cuatro años de estar así. La localidad cuenta con servicios de luz, drenaje, agua, clínica con servicios médicos básicos (no tiene hospitales), una primaria y una secundaria técnica. En la escuela primaria existe un centro de cómputo al cual tienen acceso los habitantes pero no tienen servicio de Internet. Existe el servicio de telefonía local por Teléfonos de México por lo que resulta contradictorio que no tengan acceso a la red informática.

<sup>53</sup> <http://zapotec.agron.iastate.edu/lenguas.html>

El comercio en la localidad se caracteriza por la existencia de tiendas al menudeo, por medio de las cuales las familias se abastecen de productos frescos y procesados. Existen en los alrededores plantas comestibles, nopaleras y algunos árboles frutales, lo que garantiza a la población una dieta más equilibrada a pesar de enfrentar problemas para obtener ingresos económicos.



Las casas, en su mayoría, están fabricadas con barro, asbesto, palmera y ramas, siendo la excepción el ladrillo y el cemento. Sólo unas cuantas



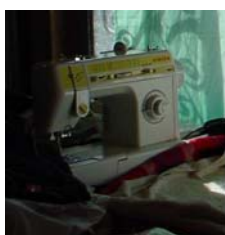
construcciones están fabricadas con estos dos últimos materiales, y éstas pertenecen al gobierno y a unos cuantos habitantes con mayores ingresos. La mayor parte de la población vive del cultivo (supervivencia); muchos hombres de esta localidad han emigrado hacia

la Ciudad de México y hacia Estados Unidos en busca de mejores salarios, mientras que las mujeres que se han quedado en la localidad se han especializado en la elaboración de prendas de vestir con bordado a mano, organizándose en pequeños grupos artesanales.

### C) Aspectos sobre administración financiera

El grupo de artesanas ha logrado obtener recursos financieros por medio de organismos gubernamentales (microcréditos). El dinero que se obtiene para el grupo se reparte en cantidades iguales entre las integrantes, dicho recurso económico es destinado a la compra del material que habrán de necesitar en la elaboración de las prendas.

Recientemente, las integrantes asistieron a un curso de capacitación gratuito en el que les enseñaron nuevas técnicas de corte y confección. A las



estudiantes más destacadas, entre las que se encuentra Clemencia, se les dio al final del curso una máquina para aplicar las técnicas aprendidas. Esta máquina fue entregada a consignación, es decir, no se la regalaron pero tampoco se la vendieron. La

máquina permanecerá en sus manos siempre y cuando continúe con la actividad artesanal. En el momento en que alguna de las artesanas decida abandonar la actividad, la máquina será reasignada. Esta estrategia es acertada porque disminuye el riesgo de que los recursos sean empleados para otros fines diferentes a los destinados. Si las máquinas se regalaran, probablemente, las mujeres ante una presión económica las venderían o empeñarían. Por otra parte, el vendérselas supondría una carga económica que difícilmente podrían afrontar y que, tal vez, les representaría un obstáculo para continuar con la actividad artesanal y fuente de desánimo.

La última vez que el grupo solicitó financiación, FONAES les otorgó la cantidad de \$2000 pesos por cada una de las integrantes, dinero que se usó para allegarse de materia prima (manta y lino), lo que permitió usar al máximo la máquina de recién entrega. Esta última es empleada para coser las prendas de vestir, no así para bordar. El bordado es a mano, de lo contrario las prendas no estarían cumpliendo con las normas de calidad, como consecuencia de esto, no tendrían acceso a las ferias, a los apoyos financieros y la máquina se les quitaría.

Los apoyos otorgados por el programa FONAES han generado importantes beneficios económicos y sociales en los beneficiarios, sus familias y sus comunidades. Los principales beneficios inmediatos que han sido identificados por la evaluación realizada por la Universidad Autónoma de Chapingo (Secretaría de Economía, 2005: 1) son: el acceso a fuente de financiación barata, creación de empleos y mejoramiento de los ingresos. También se han generado impactos positivos en las localidades o comunidades donde se han dado los apoyos porque se contribuye a crear empleos para otras personas y se fomenta que más personas se organicen para realizar proyectos productivos. En San José del Progreso se ha dejado sentir dicho impacto positivo.



## **D) Aspectos sobre cooperación empresarial**

Comenzaron con un grupo de doce mujeres que maquilaban para una segunda empresa, hasta que decidieron independizarse. Al tomar esta decisión recurrieron a FONAES por apoyo financiero, aceptando el compromiso de participar regularmente en las ferias nacionales para colocar por medio de estas su producto en el mercado.

Recién se independizaron afrontaron conflictos internos por cuestiones financieras. Dos de las integrantes del grupo usaron el dinero financiado para hacer frente a sus problemas domésticos y decidieron, simplemente, no pagar el dinero a FONAES. Este conflicto pudo desmotivar a las otras diez artesanas, si consideramos que apenas empezaban y que ninguna de las otras tenía la capacidad económica para solventar los cuatro mil pesos faltantes. Al final, lograron consignar el material de trabajo y las prendas ya terminadas de las dos mujeres, con esto último pudieron hacer frente al pago de la deuda. Las dos artesanas que habían actuado con oportunismo salieron del grupo, quedando la organización conformada por 10 artesanas.

El grupo está interesado en exportar las prendas de vestir pero no saben cómo. Les gustaría participar en ferias internacionales y establecer vínculos con empresas extranjeras, sin embargo, tienen que vencer algunos obstáculos. El primero, en la localidad no existe Internet, por tanto es difícil que puedan mantener una página y un correo electrónico para estar en contacto continuo con empresas de terceros países. Ellas cuentan con un número telefónico móvil que en la mayoría de los casos suena ocupado, probablemente, por problemas de transmisión al estar en una zona rural.

El segundo, requerirían de mayor financiación para desplazarse a territorios más lejanos, esto implicaría mayor riesgo para ellas en caso de que en dicha feria no obtuvieran resultados positivos. Para poder asistir a una feria internacional, prácticamente, tendrían que obtener una subvención del 100%

en gastos, situación que resulta prácticamente imposible, a no ser que algún organismo gubernamental lo reconsidere.

Un tercer obstáculo, que ya están venciendo, es el adaptar el modelo de cada prenda a la demanda internacional, al mismo tiempo que estas no pierdan sus características esenciales que las identifican como obras artesanales de la región. Comenzaron trabajando manta pero ahora han adicionado el lino en la fabricación de las prendas. De las diez artesanas una abandonó al grupo, mientras que cuatro de las que quedaron recientemente fueron sustituidas porque se resistieron a aplicar las nuevas técnicas y querían vender la mercancía rezagada en vez de combinarla con nuevos modelos. Esta actitud colocaba en peligro al grupo porque los nuevos modelos garantizaron un aumento en las ventas, mientras los anteriores habían dejado de venderse.

En los cursos de capacitación de FONAES se procura que las mujeres adquieran habilidades, actitudes y conocimientos que les permitan mejorar sus proyectos productivos, sus procesos de organización, la calidad de vida, además, busca identificar y potenciar liderazgos femeninos para avanzar hacia una participación más equitativa (Secretaría de Economía, 2005: 4).

En cuanto a las artesanas que respondieron positivamente al curso de capacitación, encontraron una puerta abierta para desarrollar su creatividad. La combinación del color negro con el gris, el blanco con azul pastel, el café con colores vivos (rojo y verde) complementada con nuevos grabados, flores más elaboradas y con escenas inventadas en las que se representan insectos, condujo a ofrecer nuevos diseños y, con ello, a un aumento en las ventas. Al mismo tiempo que el aumento en las ventas se convirtió en un factor motivador para continuar capacitándose y no abandonar la organización artesanal. Esto último, no garantiza que las artesanas se mantengan en forma permanente dentro del grupo, si recordamos, de las doce que al principio eran ahora sólo permanecen cinco, sin embargo, la organización como tal sí se ha mantenido en el transcurso de los años.

Clemencia expresó su deseo de abandonar al grupo y emigrar a la Ciudad de México con la finalidad de obtener mayores ingresos. Esto último es comprensible si consideramos que al ser una persona con iniciativa y poco conformista desea obtener aún más de lo que hasta hoy ha logrado. De hecho, actualmente combina el trabajo artesanal con la venta de alimentos preparados en la escuela técnica del pueblo. Seguramente, no es la única con la inquietud de lograr un mejor nivel de vida resultado de los cursos y programas de apoyo que el gobierno ha aplicado en la región. En este caso, es importante una respuesta aún mayor por parte del gobierno en infraestructura: pavimentación de las demás calles, programas de reconstrucción de viviendas, uso de Internet, entre otras.

En cuanto al FONAES, ahora es el momento de canalizar a las artesanas (no solo las de la organización aquí analizada, también a los otros grupos que están dentro del mismo programa) hacia la creación de nuevos vínculos externos, que les permita abrir su mercado tanto en el nivel nacional como internacional. Si los grupos están respondiendo positivamente, es lógico que la demanda en la forma y en el compromiso en los apoyos aumente, si esta demanda no es satisfecha conducirá a un declive en los resultados alcanzados. Esto último ante la deserción e indiferencia en la que los artesanos pueden caer por no encontrar una respuesta ante sus nuevas necesidades.

Por otra parte, creemos que estos son los casos que deben seleccionarse para que sean incluidos dentro del programa AI-Invest, casos que han tenido éxito en el nivel local, en los que existe la necesidad de provocar nuevas oportunidades para aumentar su participación en el mercado, y que han demostrado un nivel considerable de aprendizaje y adaptación.

## Resumen del capítulo

En este capítulo analizamos el encuentro Al-Partenariat 2003 encontrando en el evento una mayor participación de empresas mexicanas, principalmente en el sector agroindustrial. El hecho de que asistieran más empresas mexicanas que de otros países condujo a un desequilibrio en la búsqueda de cooperadores, situación que fue confirmada durante la aplicación de los cuestionarios.

Consideramos que las empresas habrían tenido mayores resultados del encuentro Al-Partenariat 2003 si a sus representantes se les hubiese dado un curso o charla sobre cooperación empresarial, estrategias cooperativas y redes de cooperación empresarial. Estos cursos o charlas habrían provocado que los empresarios lograran establecer vínculos de cooperación, mantenerlos y crear nuevos vínculos aún después del encuentro empresarial.

Los resultados, que las empresas agroindustriales participantes en el Al-Partenariat 2003 alcanzaron, los empresarios no los percibieron como satisfactorios porque en su mayoría no tenían experiencia previa sobre cooperación empresarial. No descartamos la posibilidad de que existan más casos similares a la chocolatera de Uruapan. El representante de esta empresa cuenta con la facilidad para establecer vínculos con otras empresas pero lo consigue por medio de estrategias competitivas; consideramos que podría lograr mejores resultados, con un coste menor, si negociara bajo estrategias cooperativas.

La prueba empírica de que el apoyo financiero por parte de los eurocentros no es determinante se encuentra en la encuesta que se aplicó a 129 empresas del sector agroindustrial que asistieron al Al-Partenariat 2003. En los resultados preeliminares se encontró que el 43,0% de las empresas estableció vínculos con empresas extranjeras a las que se les calificó como vinculadas. El 67,0% de las empresas consideradas como vinculadas no solicitaron el apoyo financiero del eurocentro Bancomext. Demostrándose con estos porcentajes

que el apoyo financiero no es determinante para que las empresas establezcan vínculos y se inserten en las redes de cooperación empresarial internacionales. Esto último se confirmó un año seis meses después del AI-Partenariat 2003 mediante la muestra de 86 empresas en la que encontramos que 52 empresas (55,8%) habían establecido vínculos con empresas extranjeras, por esta razón las denominamos empresas vinculadas, en este grupo de empresas vinculadas sólo cuatro habían solicitado apoyo financiero, dentro del grupo de empresas vinculadas sólo el 8,0 % tuvieron apoyo financiero del eurocentro Bancomext.

El apoyo que Bancomext ofrece a las empresas para que estas se inserten en la red de cooperación empresarial internacional formalmente es lo suficientemente completo para apoyar a las empresas. Sin embargo, empíricamente se ha demostrado que los empresarios aún no se han visto beneficiados del apoyo financiero, mientras que en la mayoría de los casos, los empresarios han recibido asesoría, capacitación e invitación a encuentros.

También se debe reconocer bajo la prueba empírica presentada en este proyecto que el apoyo financiero por parte de los eurocentros y coopecos, si bien pueden crear ventajas en la internacionalización de la empresa a través de las redes de cooperación empresarial internacionales, no son un factor determinante para dicho objetivo. Lo fundamental para que las redes de cooperación funcionen puede ser la sensibilización al empresario en aspectos de cooperación, que el empresario se convenza de que bajo estrategias de cooperación, en ocasiones, puede obtener mayores beneficios a mediano plazo.

Por otra parte, las empresas agroindustriales participantes en AI-Invest no han utilizado el apoyo financiero otorgado por Bancomext porque existen otras fuentes de financiación, los trámites son complicados, los requisitos no son alcanzables o porque consideran que su empresa no lo necesita.

Finalmente, en los casos que abordamos se observó que los dos empresarios (la cooperativa y la comercializadora) que tenían experiencia previa en cooperación establecieron nuevos vínculos de cooperación aún después del

encuentro AI-Partenariat 2003, además, consideraron que de los actos oportunistas se puede aprender para en el siguiente vínculo no cometer los mismos errores. Contrario a estos dos casos, los empresarios de las fábricas de chocolates no han establecido vínculos de cooperación porque no han tomado la iniciativa, aún cuando cuentan con todos los recursos para lograrlo, y creemos que tienen las circunstancias para mantenerse vinculados en la red de cooperación. Por otra parte, el quinto caso nos muestra la situación de una empresaria que no ha tenido las circunstancias favorables ni la tutela de un eurocentro para crear vínculos de cooperación y abrirse hacia nuevos mercados, con todo, ha insistido por cuenta propia en participar en ferias empresariales nacionales y estaría dispuesta a asistir a un encuentro internacional. Este último caso, el taller artesanal de prendas de vestir, junto con la chocolatera de Uruapan, la cooperativa productora de aguacate y la comercializadora son un apoyo importante para confirmar la hipótesis principal:

**Las PYME mexicanas que participan en las redes de cooperación empresarial internacionales están actuando como motores de desarrollo endógeno al generar fuentes de empleo y establecer vínculos con empresas locales.**



## ***Conclusiones generales***

El aumento en la desigualdad económica y la pobreza conducen a plantearnos alternativas de desarrollo que permitan aumentar el nivel de vida de la población. El desarrollo endógeno se basa en la capacidad de la comunidad local para controlar las transformaciones que tienen lugar en su localidad. El territorio al disponer de una estrategia propia se encuentra en condiciones de incidir en la dinámica económica local.

Con respecto a la pérdida de aspectos culturales, creemos que es un coste del desarrollo que vale la pena pagar siempre y cuando la transformación cultural sea paralela con un aumento en el nivel de vida de la población en general. Siempre que dicha transformación sea gradual, por iniciativa local y que permita conservar aquellos factores culturales que impulsan el desarrollo para beneficio del grupo en cuestión. Resultando esencial que los actores locales estén involucrados en dicho desarrollo, siendo las instituciones las que dirijan e incentiven la formación de redes locales, cuya articulación permita beneficios a largo plazo.

El desarrollo endógeno en las pequeñas comunidades rurales mexicanas puede prolongarse, al articularlo con redes de cooperación empresarial internacionales. Una red local de empresas puede vincularse a la red internacional en la medida en que una o más empresas de la primera se inserten en la segunda.

En el caso de México existe un proceso de integración incrustado en el proceso de globalización que afecta a las empresas mexicanas y que va a contribuir a un mayor desarrollo en algunas regiones, marcando aún más la desigualdad entre las diferentes regiones que conforman el país.

La globalización económica y la integración regional presentan retos para las empresas, particularmente, para las de menor dimensión. Ejemplo de esto ha sido la PAC, que de ser un instrumento de integración regional ha pasado a



convertirse en un propulsor de las exportaciones agroindustriales europeas y una barrera comercial para los exportadores de terceros países que desean incursionar en el mercado comunitario. Entre los retos que tendrán que afrontar los empresarios agroexportadores de México se encuentran los siguientes tres:

1. Los empresarios agroexportadores de México difícilmente tienen apoyo por parte del gobierno para respaldar económicamente las actividades de sus empresas. Lo que les coloca en desventaja frente al empresario agroexportador europeo, quien recibe subvenciones que le permiten bajar costes y ofrecer un precio más competitivo en el mercado.
2. Adicional a las regulaciones ambientales, de especies en extinción y de las medidas fitosanitarias para evitar la propagación de plagas y enfermedades deberán enfrentar como nuevos requisitos el “bienestar de los animales” y la “seguridad e higiene en el trabajo”. Si bien es cierto que estas mismas medidas serán aplicadas a los productores europeos primero que a los extranjeros. Estos últimos no contarán con un programa específico que les capacite y auxilie en el cumplimiento de dichas regulaciones, mientras que en el caso del empresario europeo, el gobierno les obligará a recibir la asesoría y capacitación pertinentes.
3. Los productos mexicanos que entren a Europa tendrán que competir desventajosamente en un mercado previamente condicionado a comprar productos europeos que sí cumplan ciertas normas de calidad y que serán señalados como productos cuya fabricación cumple con las “buenas prácticas”.

Las empresas mexicanas agroexportadoras de menor dimensión no han logrado una rápida inserción en el sistema internacional. A través del presente trabajo se señaló una estrategia alternativa para insertarlas en los procesos de globalización e integración regional: la cooperación empresarial internacional; principalmente para las empresas que se encuentran en sectores económicos intensivos en mano de obra y que pertenecen a los estados del sur.

También se considera que las redes de cooperación empresarial internacionales permitirán reorientar las exportaciones mexicanas hacia otras regiones del mundo, lo que disminuirá la dependencia hacia el mercado estadounidense.

En el trabajo fue importante definir y explicar el fenómeno de las redes de cooperación empresarial internacionales provocadas bajo programas como Al-Invest, entre otros. Se señaló en el quinto capítulo que las redes locales de producción se crean espontáneamente, no así, en el caso de la red de cooperación empresarial internacional. Los eurocentros y coopecos han provocado la creación de esta última a través de fondos facilitados por la UE.

La UE utiliza como una estrategia comercial establecer programas de apoyo empresarial dentro de los acuerdos comerciales, de cooperación y económicos, instrumentándolos con acuerdos entre empresas de tipo comercial o de inversión, entre estos programas se encuentra Al-Invest.

De esta manera, las empresas europeas aprovechan en mayor grado los acuerdos que la UE tiene con terceros países, logrando incursionar en mercados extranjeros, lo que no deja de favorecer —aunque en menor grado— a las empresas del país destino. Sin embargo, los vínculos de cooperación son los que en realidad pueden mantenerla a mediano plazo, e incluso, permitir que esta red crezca.

Las empresas establecen vínculos para lograr sus objetivos con mayor facilidad que actuando solas, los vínculos en los cuales las empresas establecen un objetivo común son considerados como vínculos competitivos, cuando se busca arrebatar el valor y ganar a la otra parte, y vínculos de cooperación, cuando se busca crear valor y compartirlo. La confianza promueve y refuerza los vínculos de cooperación mientras que el oportunismo los debilita y rompe.

Los vínculos de cooperación entre empresas son independientes a los acuerdos. Puede existir un acuerdo por escrito sin que exista un vínculo de

cooperación porque una o ambas empresas han establecido estrategias competitivas. También se pueden establecer vínculos de cooperación sin que exista un acuerdo formal de por medio.

Los vínculos que las empresas establecen con base en el objetivo pueden ser simples o múltiples, pudiendo presentarse ambos vínculos como simultáneos. Entre mayor sea el número de participantes en un acuerdo y/o vínculo será más difícil encontrar un objetivo común por lo que los vínculos múltiples por sí mismos tendrán un límite en el número de empresas cooperadoras que los integren.

En el caso de las redes de cooperación empresarial internacionales, entre más empresas formen parte de una red, más vínculos se crearán dentro de la misma con lo que existirá mayor probabilidad de que surjan actos de oportunismo que la debiliten. En una red local los vínculos competitivos no necesariamente tienen un impacto negativo porque existen otras fuerzas centrípetas que mantienen a las empresas agrupadas. En una red internacional los vínculos cooperativos son fundamentales para su mantenimiento, en el caso de los vínculos competitivos tienden a debilitarla porque en dicha red se carece de otras fuerzas centrípetas que mantengan a las empresas unidas.

Las redes locales de producción se crean espontáneamente, no así, en el caso de las redes de cooperación empresarial internacionales. Como expresamos al principio, existen programas para apoyar a las instituciones en la creación y promoción de las redes de cooperación. Estas instituciones de apoyo tienen como objeto la formación de las redes y el ofrecer apoyo complementario a las empresas vinculadas.

Para mostrar que las redes de cooperación empresarial internacionales de la UE son un camino para que la PYME mexicana penetre en el mercado asiático propusimos las siguientes premisas: primera, el establecer vínculos de cooperación con las empresas del mercado extranjero permite que el empresario mexicano se valga del conocimiento y experiencia del empresario

---

extranjero, disminuyendo el coste y riesgo de entrada a dichos mercados; segunda, el vínculo que se establece en las redes de cooperación es reforzado por las instituciones que apoyan a las PYME al afrontar las barreras de entrada a mercados extranjeros; y tercera, los vínculos de cooperación permiten tanto establecer relaciones empresariales múltiples como el “camuflaje” de empresarios, quienes se presentan como parte de una empresa cuando en realidad pertenecen a otra.

El programa AI-Invest cuenta con su homólogo: el programa Asia-Invest, en el que ya se ha formado una red de empresas de por lo menos 18 países asiáticos, puede facilitar la cooperación entre empresas mexicanas y asiáticas. Las redes de cooperación empresarial internacionales que se han formado, América Latina, Europa y Asia, funcionan bajo la misma lógica, cuentan con el mismo sistema de comunicación y la misma forma para establecer sus relaciones. El éxito del empresario que forme parte de esta red dependerá, en mayor grado, del conocimiento que tenga sobre el proceso de internacionalización, de su interés por participar en los programas AI-Invest y Asia-Invest, de su disposición para establecer y mantener vínculos de cooperación con otras empresas extranjeras y de su sensibilidad para evaluar el entorno internacional.

Por otra parte, el programa AI-Invest formalmente se ubica como un programa de cooperación al desarrollo. Mientras que dentro del programa AI-Invest se encuentren insertadas empresas que provoquen desarrollo local, particularmente en zonas rurales, el programa continuará justificándose en el marco de la cooperación al desarrollo que la UE mantiene con terceros países.

Debido a que AI-Invest es un programa que delega responsabilidades de organización a los eurocentros y permite la formación de redes de cooperación entre empresas no puede evitar la tendencia a convertirse en instrumento de una estrategia comercial. Esta tendencia puede ser una de las razones por las cuales los intercambios entre las dos regiones (Unión Europea-América Latina)

en el marco del programa muestren similitudes al intercambio realizado fuera de este último.

El eurocentro Bancomext ha puesto a disposición de los empresarios participantes en los encuentros empresariales una variedad de instrumentos y programas relacionados con los aspectos financieros que facilitan a las empresas insertarse en la red de cooperación empresarial internacional.

Algunos de estos instrumentos contribuyen a la formación de los vínculos de cooperación al disminuir el nivel de incertidumbre en las transacciones que las empresas realizan en el nivel internacional. Tal es el caso de la red de bancos que se ha creado para dar apoyo en este aspecto. Otros instrumentos como el Factoraje, permiten hacer frente a actos oportunistas, disminuyendo el coste implicado para la empresa al romperse un vínculo de cooperación, sin embargo, en el caso de los productos frescos no existe un instrumento que pueda proteger contra actos oportunistas, tal como se analizó en el conflicto presentado entre una empresa francesa y la cooperativa exportadora de aguacate.

Al principio del proyecto se propusieron cinco hipótesis para contrastarlas empíricamente. En este caso se formó un grupo de 129 empresas a las cuales se les envió una encuesta preeliminar seis meses posteriores al encuentro Al-Partenariat 2003. Un año seis meses después se aplicó un cuestionario contestado por 86 empresarios y, además, se realizaron cinco entrevistas cara a cara con empresarios, cuatro de ellos asistieron al encuentro empresarial Al-Partenariat 2003 Ciudad de México, organizado por Bancomext. En relación con los cinco casos, tres de ellos se enfocan a empresas que están contribuyendo al desarrollo endógeno en localidades específicas. Dos de estas empresas están insertas en la red mientras la tercera, está buscando la oportunidad para lograrlo.

Con respecto a las hipótesis los resultados mostraron lo siguiente:

Hipótesis principal

**Las PYME mexicanas que participan en las redes de cooperación empresarial internacionales están actuando como instrumentos de desarrollo endógeno al generar fuentes de empleo y establecer vínculos con empresas locales.**

Mientras que dentro del programa AI-Invest se encuentren insertadas empresas que provoquen el desarrollo local, como es el caso de la cooperativa exportadora de aguacate, el programa continuará justificándose en el marco de la cooperación para el desarrollo que la UE mantiene con terceros países. La existencia de casos similares a esta cooperativa confirma la hipótesis principal, al igual que la hipótesis secundaria 1 que señala

**Los sistemas productivos locales aumentan la posibilidad de prevalecer si se articulan a redes de cooperación empresarial internacionales.**

En cuanto a la hipótesis secundaria 2, ésta es rechazada

**El apoyo financiero del eurocentro es la principal medida que se requiere para que la PYME mexicana agroindustrial no sólo se inserte en la red de cooperación empresarial internacional sino que contribuya al desarrollo rural de las zonas económicamente pobres de México.**

Los resultados muestran que el apoyo financiero que el eurocentro Bancomext ha dado a las empresas no es determinante para la inserción de las mismas en la red de cooperación empresarial internacional. El 43% de las empresas encuestadas declaró tener vínculos con empresas vinculadas, sobre este grupo calificado como empresas vinculadas el 63% no había solicitado financiación de Bancomext. Además, ningún empresario declaró haber acudido a otro eurocentro o coopeco en busca de apoyo financiero. Esto último se confirmó en la segunda etapa de la investigación en la que se aplicó un cuestionario, los

resultados mostraron que el 55,8 % de las 86 empresas estaban vinculadas, de las cuales sólo 4 (8,0%) habían recibido apoyo financiero.

En otras palabras los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales participantes en AI-Invest que han obtenido financiación del eurocentro Bancomext sean o no satisfactorios se debe a otros factores que no necesariamente se relacionan con el aspecto financiero.

Con respecto a la tercera hipótesis:

**La PYME mexicana agroindustrial participante en AI-Invest no ha utilizado el apoyo financiero otorgado por el eurocentro Bancomext porque desconoce dicho apoyo.**

Esta última es en parte confirmada, la principal razón por la que las empresas no han solicitado dicho apoyo es porque desconocen los instrumentos y programas ofrecidos por Bancomext. Ningún empresario de la muestra conoce todos los instrumentos de apoyo ofrecidos por Bancomext a través de su página de *internet*. Adicional a esta razón encontramos otras más, tales como: los trámites son complicados, primero se tiene que exportar antes de pedir el crédito, se teme a perder independencia administrativa, y no existe un instrumento que se adapte a las necesidades prioritarias de la empresa.

En relación con estas dos últimas hipótesis y siguiendo la secuencia de las hipótesis planteadas, la hipótesis secundaria 4 es rechazada

#### **Hipótesis secundaria 4**

**El apoyo de los eurocentros por medio de los encuentros empresariales, la asesoría y la financiación son los que mantienen la red de cooperación empresarial internacional a mediano plazo, e inclusive, permiten que esta última crezca.**

El eurocentro por medio de los encuentros empresariales y la asesoría provocan y mantienen las redes de cooperación empresarial internacionales.

La forma general de estas redes en la actualidad es mixta con tendencia a la forma de estrella, prevaleciendo los vínculos competitivos sobre los cooperativos. Presentándose relaciones jerárquicas entre las empresas participantes y un desconocimiento sobresaliente en la mayoría de los empresarios, al menos mexicanos del sector agroindustrial, de lo que implica la cooperación empresarial y el funcionamiento de la red de cooperación.

El apoyo financiero por parte de los eurocentros a las empresas agroindustriales insertas en la red ha sido prácticamente nulo, lo que conduce a un nuevo replanteamiento de la hipótesis. Proponiéndose como hipótesis alterna para una nueva etapa en la investigación la siguiente:

**Hipótesis alterna:**

**Los vínculos de cooperación, en mayor grado que el apoyo de los eurocentros, son los que pueden mantener la red de cooperación empresarial internacional a mediano plazo, e inclusive, permitir que esta última crezca.**

El estudio presentado se centró en analizar el desarrollo endógeno articulado con la red de cooperación empresarial internacional, esto implicó la consideración de aspectos económicos relacionados con las empresas agroindustriales mexicanas que buscan internacionalizarse a través de las redes de cooperación empresarial internacionales. La razón por la cual se eligió el sector agroindustrial es porque el programa AI-Invest formalmente se ubica como un programa de cooperación para el desarrollo. En otras palabras, es un instrumento que la UE ha creado con la finalidad de provocar el desarrollo económico en América Latina, bajo la consideración de que la PYME es motor del desarrollo. Creemos que los sectores agrícola y agroindustrial son estratégicos para lograr esto último porque permiten enfocar los programas de desarrollo hacia las zonas rurales.



## **1. Diseño y desarrollo de la investigación**

Se analizó cuáles son las variables que intervienen en la vinculación de las empresas y la inserción de éstas en la red de cooperación empresarial internacional. Para esto se desarrolló un modelo dinámico de la red, proponiendo una topología con base en los vínculos cooperativos y el rompimiento de los mismos ante actos oportunistas.

Se obtuvo una muestra con base en las PYME agroindustriales mexicanas que participaron en el encuentro multisectorial AI-partenariat 2003. Esto permitió evaluar el apoyo financiero otorgado por el eurocentro Bancomext, además, hacer un seguimiento de dos años para detectar la creación, mantenimiento y ruptura de los vínculos creados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest. Con base en el seguimiento fueron localizados cinco casos de estudio, en los que se pudo analizar con mayor detenimiento aspectos financieros, culturales, económicos; la percepción de los empresarios con respecto a los vínculos con otras empresas; y si las empresas estaban provocando la creación de empleos y aumento en el nivel de vida de la población.

Dicho estudio se llevó a cabo de acuerdo con los eventos ocurridos durante 1994-2005.

Tipo de estudio:

Explicativo: al analizar los factores implicados en la red de cooperación empresarial internacional y su efecto en las empresas agroindustriales mexicanas participantes en el encuentro AI-Partenariat 2003 Ciudad de México. Adicional a esto, se estudió el efecto que ha tenido en cada localidad el que una empresa se encuentre inserta en la red.

Población de estudio: las PYME agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que asistieron al AI-Partenariat 2003.

Tamaño de la muestra: 86 empresas mexicanas del sector agroindustrial que participaron en el AI-Partenariat 2003 Ciudad de México. El tamaño de la muestra estuvo determinado por el número de empresarios que asistieron al AI-Partenariat 2003 y que estuvieron dispuestos a colaborar con el proyecto de investigación.

Objeto de estudio: la PYME mexicana del sector agroindustrial que forma parte de la red de cooperación empresarial internacional.

Las empresas son heterogéneas en forma multidimensional por lo que estudiarlas en conjunto suele tener serias limitaciones; en el caso de México existe un segundo problema para su estudio, las empresas suelen oscilar entre el sector formal e informal, muchas empresas se fundan y desaparecen por períodos excesivamente cortos y son menos intensivas en el uso de capital, donde el principal factor lo constituye el trabajo de sus dueños. Así que en el desarrollo del trabajo solo consideramos a las empresas mexicanas del sector formal (empresas registradas ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público) para efectos estadísticos y de análisis.

Recolección de datos

Fuentes nacionales: Banco Nacional de Comercio Exterior, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Nacional Financiera, Banco de México, Secretaría de Economía.

Fuentes internacionales: Banco Mundial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Organización para las Naciones Unidas, Organización Mundial de Comercio, Fondo Monetario Internacional, Banco Central Europeo, Comité Europeo.

Entrevistas, cuestionarios, encuestas aplicados a las empresas agroindustriales mexicanas participantes en el programa AI-Invest. Las actividades para obtener los datos relacionados con la muestra fueron las siguientes:

- a) la asistencia como observadora al encuentro AI-Partenariat 2003, Ciudad de México,
- b) el directorio de empresarios participantes en el encuentro creado por el eurocentro Bancomext,
- c) una encuesta exploratoria que se aplicó seis meses después del encuentro (por medio de internet y por el teléfono) a los empresarios del sector agroindustrial que participaron en el AI-Partenariat 2003,
- d) un cuestionario que se aplicó un año seis meses después del encuentro, cuya finalidad fue conocer los obstáculos y facilidades financieras que se presentaron ante las empresas participantes en el AI-Partenariat 2003, y
- e) cinco casos de estudio relacionados con cuatro empresas del sector agroindustrial que participaron en el encuentro AI-Partenariat 2003, y uno adicional sobre un grupo de artesanas que participan en ferias nacionales.

## 2. Limitaciones

La principal limitante en el desarrollo de esta investigación es la imposibilidad para determinar si los vínculos que las empresas agroindustriales mexicanas establecieron con empresas extranjeras son vínculos de cooperación (crear valor y compartirlo) o vínculos competitivos (demandar valor y arrebatarlo). Es difícil, si no es que prácticamente imposible, identificar las intenciones de cada individuo; por lo que no existe forma precisa de conocer si las personas están estableciendo estrategias competitivas o cooperativas; sólo hasta que se concreta un acto de oportunismo se puede estar seguro que no hubo, o no se mantuvo, un vínculo de cooperación.

Una segunda limitante se relaciona con los datos generales del programa Al-Invest. Estos últimos sólo abarcan los resultados del programa desde su creación hasta el año 2001. En la página de Al-Invest modificaron el título de las tablas del 2001 al 2002 pero los datos que dichas tablas contienen son hasta el 2001, faltando entonces los datos de los tres últimos años.

Una tercera limitación que presenta la información concedida por el Comité Europeo para elaborar los cuadros 14, 15, 16 es que los resultados se extraen de unos formatos que las empresas llenan inmediatamente después de los encuentros. Esta situación resta parte de la exactitud en los datos presentados si consideramos que a mediano plazo se crean nuevos vínculos al mismo tiempo que los ya creados llegan a terminarse.

Además, no existe forma de cruzar los datos de estos cuadros (14, 15 y 16) para conocer exactamente de qué país y de qué sector, a la vez, son las empresas que han establecido vínculos de cooperación. Esto último provoca que se excluya algún país en donde pudiera haberse firmado un acuerdo en el sector agroindustrial que sea importante y que en las tablas actuales, al ser sumatorias aisladas no se refleje. Para ello se requeriría una mayor

colaboración por parte del Comité Europeo en la provisión de la información. El seguimiento de más empresas de diferentes sectores y países, asistentes a los encuentros empresariales, permitiría obtener nuevos datos y resultados más detallados respecto al intercambio provocado por AI-Invest.

Por otra parte, los datos estadísticos proporcionados por el Comité Europeo tampoco indican el tamaño de las empresas que han establecido vínculos de cooperación, lo que deja aún más limitadas las conclusiones; puede ser que en un encuentro sectorial haya participado una transnacional generando vínculos comerciales por un monto considerable, lo cual daría más peso al sector en el que esta transnacional opera dejando de lado a los sectores en los que posiblemente exista mayor actividad por parte de la PYME.

Esta investigación se complementó con cinco estudios de caso en los que dos empresas participantes en AI-Invest del sector agroindustrial establecieron acuerdos de cooperación con otras empresas extranjeras. Dado que AI-Invest es un programa horizontal en el que intervienen 33 países diferentes, se eligió a las empresas mexicanas por las facilidades físicas para la realización de dicho estudio.

### 3. Avances

El trabajo de investigación se desarrolló durante un periodo de cinco años (2000-2005). Éste involucra un análisis empírico de los resultados del programa Al-Invest. Para completar dicho análisis se formó una muestra de 86 empresas del sector agroindustrial participantes en el encuentro Al-Partenariat 2003 Ciudad de México. Los trabajos de investigación con contrastación empírica sobre cooperación empresarial que hemos localizado cuentan con una muestra de 102, 52 y 263 empresas<sup>54</sup>, por lo que consideramos que la muestra con la que el presente proyecto cuenta puede arrojar suficientes indicios para abrir nuevas investigaciones y confirmar o rechazar las hipótesis planteadas. Hipótesis limitadas a las empresas agroindustriales mexicanas que participaron en el encuentro Al-Partenariat 2003. El trabajo comprende cuatro etapas de investigación, las cuales a continuación se describen señalando en cada una los avances, limitaciones y mecanismos de evaluación.

#### A) Primera etapa de investigación (2000-2001)

En la primera etapa de la investigación se analizó los vínculos entre la cooperación al desarrollo europea y su política comercial; se describió el programa Al-Invest y se analizó la influencia del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea sobre las actividades de los tres eurocentros que para ese tiempo existían en México; por último, se señalaron las oportunidades que Al-Invest presentaba a las empresas tanto europeas como mexicanas.

Como producto de esta etapa se elaboró un trabajo para aprobar el seminario *La cooperación para el desarrollo* durante el primer año de doctorado en Economía Internacional y Desarrollo (2001).

---

<sup>54</sup> Montes Romero *et al*, "Selección de socios en la fase inicial del proceso de cooperación. Propuesta metodológica y contrastación en una red de cooperación", Depto. de Organización de Empresas y Finanzas. Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Murcia, [s.a.]; Ramos Stolle, *et al*, "Formas de cooperación y sus implicaciones contables en un contexto internacional. Una referencia a la PYME Gallega", Depto. de Economía Financiera y Contabilidad, Facultad de Ciencias Económicas y empresariales, Universidad de Vigo; Escribá Esteve, *et al*, "Influencia de las características de las empresas sobre el uso de la cooperación", Facultad de Economía, Universidad de Valencia.

## **B) Segunda etapa de investigación (2002-2003)**

En una segunda etapa se analizaron las limitaciones que implica comparar las empresas de distintos países aún en el marco del programa AI-Invest; dichas diferencias se basan en la heterogeneidad multidimensional de las empresas, los diversos criterios para clasificarlas y su traslape en el tiempo, dicho análisis se llevó a cabo con información de la OCDE y la CEPAL. Este trabajo se presentó como ponencia para su discusión en el *VII FORO de Investigación en Contaduría, Administración e Informática, Octubre, 2002*.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se decidió tomar la clasificación usada por la Unión Europea, cuyo término PYME aplica igualmente a las empresas con un solo individuo hasta las que cuentan con 250 empleados y un ingreso anual que no exceda de los 40 millones de euros. Por tanto el objeto de estudio son todas las empresas mexicanas agroindustriales que bajo el criterio de la UE sean consideradas PYME y que además hayan establecido acuerdos o vínculos de cooperación en el marco del programa AI-Invest. Dentro de este grupo se encuentran incluidas las microempresas.

Posteriormente, se elaboró un directorio de las empresas mexicanas que en el año 2002 exportaban a la Unión Europea en el sector agroindustrial (187 empresas), esto a través del directorio *exportanet* del eurocentro Bancomext; por medio de los correos electrónicos se envió una encuesta con la finalidad de censar si estaban exportando, si recibían apoyo de Bancomext y si conocían los encuentros empresariales AI-Invest. Dicho intento de aplicar una encuesta para localizar a las empresas, que entonces formaban parte de la red de cooperación empresarial internacional, resultó aparentemente ocioso ante la carencia de respuesta por parte de los encuestados.

La elaboración del directorio fue en respuesta a la discrecionalidad del programa AI-Invest. El Comité Europeo provee información estadística limitada y no permite el acceso al nombre de las empresas que participan en los encuentros empresariales, por tanto, se recurrió al directorio de Bancomext,

concluyendo que las empresas de este eurocentro participantes en AI-Invest estarían registradas en el directorio.

La carta se envió por correo electrónico (a partir del 21 de febrero de 2003). De dicha encuesta se obtuvieron los siguientes resultados:

- A) De las 187 empresas agrícolas-agroindustriales: 87 no recibieron el correo electrónico debido a que no se encontró el servidor o la cuenta estaba dada de baja; de las restantes sólo diez contestaron las preguntas indicando que sí exportaban a la UE; de estas diez empresas tres de ellas solicitaron apoyo financiero al eurocentro Bancomext (esta pregunta fue importante para la tercera fase de la investigación); y sólo cuatro afirmaron conocer el programa AI-Invest.
  
- B) Además, se tuvo la oportunidad de asistir al encuentro AI-Partenariat 2003 con la autorización del eurocentro Bancomext. Durante este encuentro una empresaria de nacionalidad mexicana, que iba en representación de una empresa agroindustrial francesa, facilitó el acceso a las entrevistas cara a cara que dicha empresaria mantuvo durante los tres días del encuentro empresarial. Todo esto se desarrolló en la ciudad de México durante los días 28, 29 y 30 de Mayo de 2003.
  
- C) A partir de los débiles resultados, obtenidos por la encuesta aplicada a las empresas del directorio de *exportanet*, se programó una cita con los cuatro empresarios para una entrevista. Esta entrevista sirvió para confirmar su participación en AI-Invest y el establecimiento de un acuerdo de cooperación con otras empresas europeas. De manos de uno de los empresarios entrevistados, quien también asistió al AI-Partenariat 2003, pudimos obtener el *Catálogo de participantes al encuentro AI-Partenariat 2003*.

En esta segunda etapa de la investigación se analizaron los datos provistos por la CEPAL sobre el intercambio comercial y la inversión extranjera directa; esta



vez centrando el análisis en Brasil, Argentina y México, para señalar las similitudes y diferencias con los resultados de Al-Invest. Al mismo tiempo se analizó en detalle la reforma a la Política Agrícola Común y el desmantelamiento del Acuerdo Multifibras por medio del Acuerdo Textil y del Vestido. El análisis permitió localizar los obstáculos que éstos dos instrumentos presentan a las PYME de los países latinoamericanos seleccionados.

Con respecto al análisis de los intereses proteccionistas de la UE; es importante resaltar que cuando nos referimos a intereses, intenciones o propósitos de terceros (UE) estamos entrando al terreno de la subjetividad; lo que conduce a que, con base en los acuerdos formales, las declaraciones diplomáticas y los resultados estadísticos, se deduzcan dichos intereses. Esto representa una limitación a las conclusiones citadas en esta etapa de investigación.

Como fruto de esta segunda etapa se elaboró el trabajo titulado “El programa Al-Invest: una estrategia para internacionalizar a la PYME de los sectores textil, agrícola y agroindustrial”, cuyo objetivo fue señalar la relación entre la política comercial proteccionista de la Unión Europea (UE) y el programa de cooperación Al-Invest en el marco internacional. En el trabajo se sustentaba que el programa Al-Invest había trascendido por intereses comerciales proteccionistas, beneficiando en última instancia y de forma limitada a los empresarios mexicanos, argentinos y brasileños. Este trabajo fue evaluado dentro del programa de doctorado en Economía Internacional y Desarrollo para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados (27-09-2003). A partir de las observaciones realizadas por los profesores del Departamento de Economía Aplicada I —al trabajo de investigación presentado en el segundo año de doctorado— se desarrolló la cuarta etapa de investigación.

### **C) Tercera etapa de investigación (2004)**

En esta etapa de investigación se analizaron sólo los factores financieros (solventia, liquidez, rentabilidad, riesgo cambiario, tipo de interés e inflación) implicados en la internacionalización de la PYME. También se evaluó el programa de apoyo financiero ofrecido por el eurocentro Bancomext y su efecto en las empresas agroindustriales. Para lograr dicho análisis se aplicó una encuesta a 129 empresas, un cuestionario a 77 empresarios y se llevaron a cabo tres entrevistas. El trabajo y conclusiones de la tercera etapa de investigación se encuentran desarrollados y evaluados bajo el trabajo “Análisis y evaluación del apoyo financiero otorgado por Bancomext a las empresas participantes en AI-Invest”. Este trabajo previo a la presente tesis se desarrolló con la finalidad de obtener el grado en la Maestría en Finanzas, FCA, UNAM. Las observaciones realizadas por los sinodales de la FCA fueron bajo el criterio de que el trabajo contenía conclusiones parciales y sumamente acotadas hacia aspectos financieros, considerando que era subproducto de un trabajo más amplio, aún en desarrollo, para ser presentado como tesis doctoral en la Universidad Complutense de Madrid.

### **D) Cuarta etapa de investigación (2003-2005)**

Durante la cuarta etapa se describió el funcionamiento lógico de las redes de cooperación empresarial internacionales con base en los vínculos, sus principales características y las diferencias que éstas presentan en comparación con las redes locales. Asimismo, se propuso una topología para las redes de cooperación empresarial internacionales. Esta topología fue presentada para su discusión y previamente evaluada durante el IX Foro de Investigación en Administración, Contaduría e Informática, FCA, UNAM, bajo el título “Topología de las redes de cooperación empresarial internacionales. Una propuesta”. Las observaciones señaladas por los árbitros y por investigadores que asistieron al Congreso permitieron nuevas mejoras a la propuesta topológica.

En esta etapa se realizaron varios viajes a los estados de Michoacán y Oaxaca, con la finalidad de realizar estudios de campo y observar los aspectos culturales y económicos de cada localidad. Se entrevistó por segunda ocasión y después de un año a cinco empresarios, al mismo tiempo que se visitaron varias veces las instalaciones de las empresas descritas en el capítulo seis del presente trabajo. Los viajes a los estados permitieron analizar y reflexionar sobre el desarrollo local y la relación entre lo rural y lo urbano, lo cual implicó la visita a museos de sitio, centros históricos y lecturas adicionales relacionadas con las culturas: Zapoteca, Mixteca, Azteca y Purépecha.

Finalmente, se cuenta con una muestra de 86 empresas del sector agroindustrial mexicano que habían participado en el encuentro AI-Partenariat 2003 y que después de casi tres años continúan colaborando con nuestro estudio. En esta última etapa el trabajo se enfocó al desarrollo local, prestando mayor interés a los aspectos culturales y sociales, considerando dichos aspectos como factores importantes en el desarrollo endógeno.

#### **E) Nueva etapa de investigación**

Una vez obtenidos los resultados se propone iniciar tres proyectos diferentes de investigación. El primero consiste en desarrollar un método de evaluación que permita medir el grado de independencia de las redes de cooperación empresarial internacionales con respecto a los eurocentros. El segundo es realizar un estudio similar, esta vez, incluyendo empresas de otros sectores y/o países que hayan asistido a nuevos encuentros. El tercero consiste en profundizar en los resultados alcanzados en esta investigación, visitando a más empresarios de la muestra, solicitando el apoyo del Comité Europeo encargado de la promoción y desarrollo de los encuentros para que proporcione la información estadística que falta y prolongando el periodo de seguimiento.

Por último, sería importante en la nueva etapa de investigación corroborar empíricamente ¿cuáles son los factores que permiten mantener la red de cooperación empresarial internacional a mediano plazo, e inclusive, permitir que esta última crezca?

## Anexos

### Cuestionario 1

#### Estimado empresario:

**Aprovechamos la ocasión para agradecerle su interés y apoyo, al mismo tiempo, solicitarle nos reenvíe el cuestionario adjunto con las respuestas. El llenado le tomará sólo dos minutos, sin embargo, la aportación que hará al trabajo de investigación que estamos efectuando será valiosa. Por nuestra parte continuaremos reenviándole los resultados parciales de dicha investigación.**

- 1.- La última vez que vendió productos en el mercado europeo fue
  - a) Días atrás
  - b) Más de un mes
  - c) Más de un año
- 2.- La última vez que compró productos de origen europeo para su empresa fue
  - a) Días atrás
  - b) Más de un mes
  - c) Más de un año
- 3.- ¿Bancomext le ha facilitado el apoyo financiero que ha solicitado?
  - a) Sí
  - b) No
- 4.- El apoyo financiero de Bancomext fue (elegir más de una opción si es el caso):
  - a) Crédito para comprar equipo o maquinaria importada
  - b) Factoraje
  - c) Capital de riesgo
  - d) Crédito para ventas al extranjero
  - e) Emisión de la Carta de crédito o garantía para Europa Central, del este o Asia
  - f) Coberturas contra el riesgo cambiario
  - g) Crédito comprador para América Latina
  - h) Otros
- 5.- Califique el impacto que ha tenido en su empresa el apoyo de Bancomext  
Aumentó      Se mantuvo      Disminuyó  
Rentabilidad  
Liquidez  
Solvencia  
Riesgo al tipo de cambio
- 6.- ¿Ha establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con una ó más empresas extranjeras? (sí/no)  
Especifique el país o países:
- 7.- Califique el apoyo brindado por Bancomext para la internacionalización de su empresa
  - a) Excelente
  - b) Bueno
  - c) Regular
  - d) Malo
- 8.- Califique los resultados que su empresa obtuvo en el encuentro empresarial AI-Partenariat 2003
  - a) Excelente
  - b) Bueno
  - c) Regular
  - d) Malo

Gracias por su apoyo. Para comentarios o aclaraciones adicionales dirigirse a:

Tania Elena González Alvarado

Investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración

Ciudad Universitaria, División de Investigación, Cubículo 14

Teléfono: 56-22-84-75

Correo electrónico: investigacion\_fca@yahoo.com.mx



RESPUESTAS AL CUESTIONARIO 1

N	E	Pregunta 1				Pregunta 2				P3		P4	Pregunta 5				Pregunta 6		Pregunta 7				Pregunta 8				OBSERVACIONES	
		A	b	C	no	a	b	c	no	Si	no		rentabilidad	liquidez	solvenca	riesgo	si	No	a	b	c	d	a	b	c	d		
2	0		1						1		1	h															1	Los europeos dispuestos a vender pero no ha comprar
3	100			1				1			1					1										1	Ve a los cooperadores como clientes. Iniciaron un proyecto de representación para entrar al mercado europeo	
4	20			1				1			1						1		1								1	
8	70		1						1	1		a	Aumentó	aumentó	mantuvo	mantuvo	1		1						1			Francia
9	10	1							1								1				1					1	Francia	
15	30				1				1								1					1				1	Japón	
23	5	1						1			1	e	Mantuvo	mantuvo	mantuvo	mantuvo	1			1								Canadá, Australia, Israel y Finlandia
28	0				1	1					1						1									1	España	
36	0		1						1									1			1					1		
52	38				1	1					1						1			1						1	EE.UU.	
53	0				1				1		1						1			1							Canadá y Moscú	
58	0				1				1		1							1										
60	15			1					1	1			Mantuvo	mantuvo	mantuvo	mantuvo			1		1							El apoyo de Bancomext es con la invitación a ferias
74	0			1				1			1						1				1					1	China	
82	38		1					1			1	a	Aumentó	aumentó	mantuvo	mantuvo	1			1					1			África, Asia y Europa
83	30	1						1			1	h	Aumentó	mantuvo	mantuvo	mantuvo			1		1					1		
84	60				1				1		1						1				1					1	No especificó países	
88	5		1						1		1						1			1					1		España con Bancomext como intermediario	
89	5				1		1				1							1									No asistió el entrevistado	
95	70		1						1		1							1			1					1		
110	70				1				1	1		d					1				1						EE.UU.	
111	5				1				1		1							1		1						1	Bancomext ha facilitado la capacitación y la asesoría	
129	95	1						1			1						1			1							Promoción internacional de Bancomext. EE.UU., UE y Japón	
T	16	4	6	4	9	3	3	8	9	6	17						14	9	1	11	4	4	0	5	5	6		

E= porcentaje de exportación para 2003

N=Número de empresa 19 empresas mantienen vínculos con el exterior de las cuales 13 confirmaron acuerdos. De las 16 empresas que para 2003 exportaban sólo una ha dejado de tener vínculos



## Cuestionario 2

### Estimado empresario:

**Aprovechamos la ocasión para agradecerle su interés y apoyo, al mismo tiempo, solicitarle nos reenvíe el cuestionario adjunto con las respuestas. El llenado le tomará sólo dos minutos, sin embargo, la aportación que hará al trabajo de investigación que estamos efectuando será valiosa. Por nuestra parte continuaremos reenviándole los resultados parciales de dicha investigación.**

- 1.- La última vez que vendió productos en el mercado europeo fue
  - a) Días atrás
  - b) Más de un mes
  - c) Más de un año
  
- 2.- La última vez que compró productos de origen europeo para su empresa fue
  - a) Días atrás
  - b) Más de un mes
  - c) Más de un año
  
- 3.- La razón por la cual no ha solicitado apoyo de Bancomext es:
  - a) Los trámites son complicados
  - b) Los requisitos no son alcanzables
  - c) Los tipos de crédito no son acordes con las necesidades de la empresa
  - d) La empresa no tiene necesidad de dicho apoyo
  - e) Existen otras fuentes de financiación a las cuales se ha recurrido
  - f) Otras razones (especificar)
  
- 4.- Conoce los instrumentos financieros que Bancomext ofrece?
  - a) Sí
  - b) No
  
- 5.- ¿Ha establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con una ó más empresas extranjeras? (sí/no)  
Especifique el país o países:
  
- 6.- Califique los resultados que su empresa obtuvo en el encuentro empresarial AI-Partenariat 2003
  - a) Excelente
  - b) Bueno
  - c) Regular
  - d) Malo

Gracias por su apoyo

Para comentarios o aclaraciones adicionales dirigirse a:  
Tania Elena González Alvarado  
Investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración  
Ciudad Universitaria, División de Investigación, Cubículo 14  
Teléfono: 56-22-84-75  
Correo electrónico: [investigacion\\_fca@yahoo.com.mx](mailto:investigacion_fca@yahoo.com.mx)





Respuestas al cuestionario 2

N	E	Pregunta 1				Pregunta 2				Pregunta 3						Pregunta 4		Pregunta 5		Pregunta 6				Observaciones
		a	b	c	no	a	b	C	no	a	b	c	d	e	f	Si	no	Si	no	a	b	c	d	
7	0				1			1					1				1		1					EE.UU.
19	51		1					1					1				1		1				1	Alemania y España
24	0				1	1									1		1		1					Alemania y Chile
32	98	1						1					1									1		
34	46	1						1					1				1		1				1	España
38	5				1			1					1				1		1				1	EE. UU. Las contrapartes en AI-Partenariat no eran comercializadoras
43	5			1				1	1	1	1	1					1					1		
44	30		1					1					1				1		1				1	Japón
56	100	1						1			1	1	1				1		1			1		EE.UU., Sudamérica y Asia
57	0			1				1		1	1	1	1				1				1	1		
64	0			1				1							1	1					1		1	Sólo si son exportadores les apoyan. Hubo ofrecimientos en el encuentro pero no se concretaron
76	0				1			1						1				1			1		1	
81	40			1				1						1			1		1			1		China, Japón, EE.UU. y Canadá
100	60				1			1					1				1		1			1		Europa
112	0		1					1						1	1		1						1	España
120	1			1				1						1	1		1						1	Finalmente solicitaron el crédito a Bancomext
T	10	3	3	5	5	1	3	10	2	2	3	4	7	4	4	13	3	11	5	0	7	3	4	

N= Número de empresa

E=Porcentaje de exportación para el 2003

De las 10 empresas que exportaban en 2003 una ya no continúa haciéndolo



### Cuestionario 3

#### Estimado empresario:

**Aprovechamos la ocasión para agradecerle su interés y apoyo, al mismo tiempo, solicitarle nos reenvíe el cuestionario adjunto con las respuestas. El llenado le tomará sólo dos minutos, sin embargo, la aportación que hará al trabajo de investigación que estamos efectuando será valiosa. Por nuestra parte continuaremos reenviándole los resultados parciales de dicha investigación.**

1.- Por favor, indique con la letra correspondiente los instrumentos de apoyo que conoce de Bancomext (elegir más de una opción si es el caso):

- a) Crédito para comprar equipo o maquinaria importada
- b) Factoraje
- c) Capital de riesgo
- d) Crédito para ventas al extranjero
- e) Emisión de la Carta de crédito o garantía para Europa Central, del este o Asia
- f) Coberturas contra el riesgo cambiario
- g) Crédito comprador para América Latina
- h) Otros (especificar)
- i) No conozco ninguno

2.- La razón por la cual no ha solicitado apoyo de Bancomext es:

- a) Los trámites son complicados
- b) Los requisitos no son alcanzables
- c) Los tipos de crédito no son acordes con las necesidades de la empresa
- d) La empresa no tiene necesidad de dicho apoyo
- e) Existen otras fuentes de financiación a las cuales se ha recurrido
- f) Otras razones (especificar)

3.- ¿Ha establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con una ó más empresas extranjeras? (sí/no)

Especifique el país o países:

4.- Califique los resultados que su empresa obtuvo en el encuentro empresarial AI-Partenariat 2003

- a) Excelente
- b) Bueno
- c) Regular
- d) Malo

Gracias por su apoyo

Para comentarios o aclaraciones adicionales dirigirse a:

Tania Elena González Alvarado

Investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración

Ciudad Universitaria, División de Investigación, Cubículo 14

Teléfono: 56-22-84-75

Correo electrónico: investigacion\_fca@yahoo.com.mx



Respuestas al cuestionario 3

N	E	Pregunta 1										Pregunta 2						Pregunta 3		Pregunta 4				Observaciones
		a	b	c	d	e	f	g	h	i	a	b	c	d	e	F	si	no	A	b	c	d		
1	0	1	1		1	1							1					1				1		
10	0					1	1	1							1			1				1	EE.UU.	
20	60									1				1				1				1	Promoción internacional de Bancomext. EE.UU.	
21	30	1	1	1	1	1	1				1	1			1			1			1		EE.UU., Argentina, Chile, Ecuador y España	
22	1	1	1											1				1					Cuba y Guatemala	
25	10									1					1			1			1		EE.UU.	
29	4		1			1	1				1	1	1		1			1				1	Buscaban proveedores y coinversión en el AI-Partenariat 2003	
35	0	1	1	1	1							1						1					EE.UU.	
40	0	1	1			1	1							1				1					España	
49	3				1		1									1	1						Desconocía los apoyos financieros de Bancomext. Cuba y EE.UU.	
50	0	1					1	1		1	1	1						1				1	España y Canadá	
54	10				1		1					1	1		1			1					EE.UU.	
59	0	1	1		1	1	1				1	1	1					1					Bancomext los canalizó a la banca de primer piso sin éxito	
67	0		1		1	1	1			1					1			1					capacitación, actualización etc...	
70	0					1						1			1			1					"pésimo" AI-Partenariat 2003	
72	30	1	1		1	1									1			1		1			Exportadores indirectos	
73	60	1	1		1	1									1			1				1	exportación indirecta	
85	15									1	1	1	1		1			1						
92	0				1										1	1		1					No han exportado	
96	80	1			1	1									1	1	1			1			Intereses más bajos y más rápido. Canadá	
98	0	1	1	1	1	1	1	1				1			1			1		1			Se financian internamente	
103	0				1	1	1								1			1				1		
113	0	1	1	1											1			1						
116	30									1				1				1					Eventos de promoción, no recuerda participación en el encuentro	
121	0									1					1			1			1		Proyecto incipiente	
123	10									1				1				1				1	"los compradores", así calificó a los cooperadores de AI-Partenariat	
128	100				1		1					1						1			1		EE.UU.	
T	13	12	12	4	14	13	13	2	4	4	5	8	7	5	10	9	12	15	0	6	3	11		

N=Número de empresa

E=Porcentaje de exportación

12 empresas confirmaron acuerdos. De las 13 empresas que exportaban en 2003, cinco ya no lo hacían para cuando se aplicó el cuestionario



#### Cuestionario 4

##### **Estimado empresario:**

**Aprovechamos la ocasión para agradecerle su interés y apoyo, al mismo tiempo, solicitarle nos reenvíe el cuestionario adjunto con las respuestas. El llenado le tomará sólo dos minutos, sin embargo, la aportación que hará al trabajo de investigación que estamos efectuando será valiosa. Por nuestra parte continuaremos reenviándole los resultados parciales de dicha investigación.**

- 1.- La última vez que vendió productos en el mercado europeo fue
  - a) Días atrás
  - b) Más de un mes
  - c) Más de un año
  
- 2.- La última vez que compró productos de origen europeo para su empresa fue
  - a) Días atrás
  - b) Más de un mes
  - c) Más de un año
  
- 3.- Por favor, indique con la letra correspondiente los instrumentos de apoyo que conoce de Bancomext (elegir más de una opción si es el caso):
  - a) Crédito para comprar equipo o maquinaria importada
  - b) Factoraje
  - c) Capital de riesgo
  - d) Crédito para ventas al extranjero
  - e) Emisión de la Carta de crédito o garantía para Europa Central, del este o Asia
  - f) Coberturas contra el riesgo cambiario
  - g) Crédito comprador para América Latina
  - h) Otros (especificar)
  - i) No conozco ninguno
  
- 4.- La razón por la cual no ha solicitado apoyo de Bancomext es:
  - a) Los trámites son complicados
  - b) Los requisitos no son alcanzables
  - c) Los tipos de crédito no son acordes con las necesidades de la empresa
  - d) La empresa no tiene necesidad de dicho apoyo
  - e) Existen otras fuentes de financiación a las cuales se ha recurrido
  - f) Otras razones (especificar)
  
- 5.- ¿Ha establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con una ó más empresas extranjeras? (sí/no)  
Especifique el país o países:

Gracias por su apoyo

Para comentarios o aclaraciones adicionales dirigirse a:  
Tania Elena González Alvarado  
Investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración  
Ciudad Universitaria, División de Investigación, Cubículo 14  
Teléfono: 56-22-84-75  
Correo electrónico: investigacion\_fca@yahoo.com.mx





Respuestas al cuestionario 4

N	E	Pregunta 1				Pregunta 2				Pregunta 3										Pregunta 4						Pregunta 5		Observaciones
		a	b	c	no	a	b	C	no	a	b	c	d	e	f	g	h	i	a	b	c	d	e	f	si	no		
17	85	1						1	1	1	1							1	1			1			1			
27	30		1					1											1						1		EE.UU.	
37	25				1			1														1				1		
39	8			1				1	1	1			1													1		
45	36				1			1	1			1	1													1	Apoyo técnico en el desarrollo de empaques, gastaron mucho en ferias sin ningún resultado	
47	0				1	1												1						1	1	Desconocía los apoyos financieros de Bancomext. No especificó país.		
48	0				1	1		1					1	1										1	1	España		
51	66				1			1										1						1	1	Por establecer vínculos con Chile y Argentina		
61	0			1				1	1	1								1						1	1	Les exigen tomar muchos cursos con costes elevados		
62	50				1			1	1																	1		
65	0				1	1							1											1		1		
66	12				1			1																1		1		
68	0			1			1			1									1	1					1	Chile y Brasil		
71	0				1			1										1						1		1		
77	5				1			1	1	1		1	1	1						1	1					1		
80	8			1				1	1			1	1	1										1		1		
91	0				1	1			1	1			1	1								1			1	1	Chile, importar quesos	
109	30			1			1					1		1					1	1	1				1	1	EE.UU., Argentina y Canadá	
114	0	1					1			1			1	1										1	1	1	Polonia, Árabes, UK, EE.UU., Rusia, Singapur, Sudáfrica, Ucrania...33 países	
122	100				1			1	1	1	1	1	1	1										1	1	1	Localización del mercado por Bancomext. EE.UU.	
Total	10	2	1	5	12	2	2	3	13	10	7	2	7	9	7	0	3	5	4	5	3	4	6	4	9	11		

N= Número de empresa

E= Porcentaje de exportación para el 2003 Diez empresas mantienen vínculos con el extranjero. Nueve confirmaron acuerdos. De las diez empresas que en 2003 exportaban, cinco ya no lo hacían para cuando se aplicó el cuestionario



## **Bibliografía**

- ALONSO**, José Antonio y Valpy FitzGerald, (2003): *Financiación del desarrollo y coherencia en las políticas de los donantes*, Madrid, Catarata, 294 pp.
- AMIN**, Samir, (1999): *El capitalismo en la era de la globalización*, traducción de Rafael Grasa, Barcelona, Paidós, 188 pp. (Título original: *Capitalism in the Age of Globalization, the Managment of Contemporary Society*).
- ANZOLA**, Sérvulo, (2002): *Administración de pequeñas empresas*, México, Mc Graw-Hill, 368 pp.
- ASOCIACIÓN EUROPEA DE COMERCIO JUSTO**, (2001): *El desafío del comercio justo, anuario EFTA 2001-2003*, Asociación Europea de Comercio Justo, Gante, Bélgica, 212 pp.
- BARRE**, Raymond, (2004): *El desarrollo económico*, traducción de Julieta Campos, México, Fondo de Cultura Económica, 18ª. reimpresión, 174 pp. (Título original: *Le développement économique, analyse et politique*)
- BASAVE**, Jorge (coord.), (2000): *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas-Miguel Ángel Porrúa, 342 pp.
- BAUMAN**, Zygmunt, (1998b): "Schwache Staaten. Globalisierung und die Spaltung der Weltgesellschaft", en *Kinder der Freiheit*, Ulrich Beck (comp.), pp. 323-331
- BECK**, Ulrich, (1998): *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, traducción de Bernardo Moreno, Barcelona, Paidós, 224 pp. (Título original: *Was is Globalisierung? Irrtümer des Globalismus- Antworten auf Globalisierung*).
- BERZOSA**, Carlos (coord.), (1990): *Tendencias de la economía mundial hacia el 2000*, Madrid, Indra Comunicación, [s.p.]
- BONNET**, Marcel, (2001): *Las ayudas europeas y las Pymes: la situación de Canarias*, Universidad de la Laguna, Canarias, 198 pp.
- BUCKLEY** y Casson, (1988): "A theory of cooperation in international bussiness" en Contractor y Lorange (coord.), *Cooperative Strategies in International Bussiness*, Lexington Books, [s.p.]
- BUSTELO**, Pablo, (1999): *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Madrid, Síntesis, 1ª reimp. 304 pp.
- CARPINTERO**, Samuel, (1998): *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina. El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI*, Bilbao, Deusto, 182 pp.
- CASILDA**, Ramón, (1997): *La banca española, análisis y evolución*, Madrid, Pirámide, 332 pp.
- CENTRO NUEVO MODELO DE DESARROLLO**, (1997): *Norte –Sur. La fábrica de la pobreza*, Italia, traducción de José Choza, Popular, 3ª ed, 254 pp. (Título original: *Nord/Sur. Predatori, Predati e Oportunisti*)
- CERDA**, Emilio, José Jimeno y Joaquín Pérez, (2004): *Teoría de Juegos*, Madrid, Prentice Hall, 282 pp.
- CONDE**, Francisco e Inmaculada Hurtado, (2000): *Política comercial de la Comunidad Europea*, Madrid, Pirámide, 210 pp.
- CORTÉS**, Fernando, (2000): *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, México, Siglo XXI, 274 pp.
- CUENCA**, Eduardo, (2002): *Europa e Iberoamérica*, Madrid, Síntesis, 222 pp.
- CHANDLE**, Alfred, (1996): *Escala y diversificación: la dinámica del capitalismo industrial*, traducción de Jordi Pascual, Zaragoza, Universidad de Zaragoza, (Título original: *Sacle and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*)
- CHUDNOVSKY**, Daniel, Bernardo Kosacoff y Andrés López, (1999): *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 396 pp.

- DE LA DEHESA**, Guillermo, (2000): *Comprender la globalización*, Madrid, Alianza, 246 pp.
- , (2003): *Globalización, desigualdad y pobreza*, Madrid, Alianza, 312 pp.
- DE RIVERO**, (2001): Oswaldo, *El mito del desarrollo. Los países inviables en el siglo XXI*, Lima, Fondo de Cultura económica, 2ª ed, 266 pp.
- DÍAZ-BAUTISTA**, Alejandro, *Los determinantes del crecimiento Económico. Comercio internacional, convergencia y las instituciones*, (2003): México, El Colegio de la Frontera Norte, 164 pp.
- DINI**, Marco y Giovanni Stumpo (coord.), (2004): *Pequeñas y medianas empresas y eficiencia colectiva. Estudios de caso en América Latina*, México, Siglo XXI, 286 pp.
- DOMÍNGUEZ**, Lilia y Flor Brown, (2003): *Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico*, México, Facultad de Economía, UNAM-Miguel Ángel Porrúa, 174 pp.
- EASTERLY**, William, (2003): *En busca del crecimiento. Andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo*, traducción de Bernardo Kugler, Barcelona, Antoni Bosch, 344 pp. (Título original: *The Elusive Quest for Growth: Economists Adventures and Misadventures in the Tropics*).
- EICHENGREEN**, Barry, (2000): *La globalización del capital. Historia del sistema monetario internacional*, Antoni Bosch, 340 pp..
- FERNÁNDEZ**, Juan y Nieves Arranz, (1999): *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*, Madrid, Esic, 282 pp.
- FISHLOW**, Alberto y Stephen Haggard, (1992) *The United States and the regionalization of the world economy*, París, OCDE
- FUJITA**, Masahisa, Krugman Paul y Venables Anthony, (2000): *Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*, traducción de Aurora Alcatraz, Barcelona, Ariel, 363 pp. (Título original: *The Spatial Economy*)
- FURIO**, Elies, (1996): *Evolución y cambio en la economía regional*, Barcelona, Ariel, 157 pp.
- GARCÍA**, Ma. Luisa, et al, (1998): *Descentralización e iniciativas locales de desarrollo*, México, Juan Pablos Editor, 238 pp.
- GARCÍA** Domingo (coord.), (1997): *El riesgo financiero de la pequeña y mediana empresa en Europa*, Madrid, Pirámide, 466 pp.
- GIL DE MONTES**, Manuel, (2002): *La Financiación de las exportaciones agrarias en la Unión Europea. Las restituciones a la exportación*, Cádiz, Servicio de publicaciones de la Universidad, 216 pp.
- GIL**, Javier Alfonso (coord.), (2002): *Empresa e innovación en la Unión Europea. Análisis comparativo de las políticas de innovación en las Pymes*, Madrid, Minerva, 198 pp.
- GIRÁLDEZ**, Elena, (2002): *La internacionalización de las empresas españolas en América Latina*, Madrid, Consejo Económico y Social, 240 pp.
- GÓMEZ**, Manuel y José Sanahuja (coord.), (2001): *La cooperación al desarrollo en un mundo en cambio. Perspectivas sobre nuevos ámbitos de intervención*, Madrid, Cideal, 376 pp.
- GONZÁLEZ**, Cuauhtémoc (comp.), (1991): *La Modernización del sector agropecuario*, México, Instituto de investigaciones Económicas, UNAM, 402 pp.
- GONZÁLEZ**, Juan, (2003): *China: Reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional*, México, Miguel Ángel Porrúa, 348 pp.
- GÜELL**, Antoni y Mar Vila (coord.), (2000): *América Latina y España: un futuro compartido*, Barcelona, Planeta, 324 pp.
- GUERRA-BORGES**, Alfredo, (2002) *Globalización e Integración latinoamericana*, México, Siglo XXI, 296 pp.

- GUERRERO**, Diego (editor), (2000): *Macroeconomía y crisis mundial*, Madrid, Trotta, 254 pp.
- GUISADO**, Manuel, (2002): *Internacionalización de la empresa. Estrategias de entrada en los mercados extranjeros*, Madrid, Pirámide, 412 pp.
- GUTIÉRREZ**, Antonio y Celso Garrido (coord.), (1994): *Transiciones financieras y TLC, Canadá, México y EEUU*, México, Ariel Economía, 354 pp.
- HIRSCHMAN**, Albert, (1958): *La estrategia del desarrollo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1958
- , (1969): *El comportamiento de los proyectos de desarrollo*, traducción de Gustavo Esteva, México, Siglo XXI, 184 pp. (Título original: *Development Projects Observed*).
- , (1970): *La estrategia del desarrollo económico*, traducción de Ma. Teresa Márquez de Silva Herzog, México, Fondo de Cultura Económica, 2ª. reimpresión, 210 pp. (Título original: *The Strategy of Economic Development*).
- , (1973): *Desarrollo y América Latina: Obstinación por la esperanza*, México, Fondo de Cultura Económica, 360 pp.
- , (1996): *Tendencias autosubversivas*, traducción de Tomás Segovia, México, Fondo de Cultura Económica, 282 pp. (Título original: *(A propensity to Self Subversion)*).
- HUERTA**, Arturo, (2002): *Apreciación cambiaria, baja inflación, recesión económica*, México, Diana, 162 pp.
- HURTADO**, Nuria Esther, (2002): *La Pyme y las estrategias de internacionalización: factores determinantes de su actitud frente a la exportación*, Granada, Universidad de Granada, 230 pp.
- IGLESIAS**, Enrique, (1992): *Reflexiones sobre el desarrollo económico*, NY, Banco Interamericano de Desarrollo, 172 pp.
- JAMES**, Petras y Henry Veltmeyer, (2004): *Las dos caras del imperialismo. Vasallos y guerreros*, Argentina, Lumen, 400 pp.
- KRUGMAN**, Paul y Obsteld Maurice, (2002): *Economía Internacional. Teoría y política del comercio internacional*, traducción de Yago Moreno, Madrid, Pearson Educación, 5ª ed., 360 pp. (Título original: *International Economics Theory and Policy*).
- , (2000): *El retorno de la economía de la depresión, 1999*, traducción de Jordi Pascual, Barcelona, Crítica, 188 pp. (Título original: *The Return of Depression Economics*).
- , (1999): *El teórico accidental y otras noticias de la ciencia lúgubre*, traducción de Jordi Pascual, Barcelona, Crítica, 194 pp. (Título original : *The Occidental Theorist*).
- , (1997): *El Internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Massachussets, 1996, traducción de Vicente Morales, Barcelona, Crítica, 172 pp. (Título original: *Pop Internationalism*).
- , (1996): *La organización espontánea de la economía*, traducción de Mónica Martín, Barcelona, Antoni Bosch, 168 pp. (Título original: *The Self-Organizing Economy*).
- , (1995): *Desarrollo, geografía y teoría económica*, traducción de Adelina Comas, Barcelona, Antoni Bosch, 114 pp. (Título original: *Development, Geography, and Economic Theory*).
- LAVAGNA**, Roberto, (2002): *Neoconservadurismo versus capitalismo competitivo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1ª. reimpresión, 132 pp.
- LAX** y Sebenius, (1991): *El directivo como negociador*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, [s.p.]
- LEVI**, Maurice, (1997): *Finanzas Internacionales*, México, Mc Graw Hill, 3ª. edición, pp. 708

- LÓPEZ**, Víctor y Carlos Uscanga (coord.), (2000): *México frente a las grandes regiones del mundo*, México, Siglo XXI, 196 pp.
- , y Jorge Rafael Di Masi (coord.), (2002): *Del TLC al MERCOSUR. Integración y diversidades en América Latina*, México, Siglo XXI, 326 pp.
- , (1997): *Globalización y regionalización desigual*, México, Siglo XXI, 151 pp.
- LUCHAIRE**, François, (1971) *La ayuda a los países subdesarrollados*, Barcelona, Oikos-tau, 128 pp. (*que sais - je?* en lengua castellana, no. 24 )
- MALGESINI**, Graciela, “El desarrollo es un concepto polisémico, desarrollo, maldesarrollo y cooperación al desarrollo”, en *Memoria del Seminario de investigación para la paz*, Gobierno de Aragón, España, 1997
- MARTÍNEZ**, Javier y José Ma. Vidal (coord.), (1995): *Economía Mundial*, Madrid, McGraw Hill, 450 pp.
- MARTINEZ**, Alfredo y Félix López, (2001): *Internacionalización de la empresa y elección del modo de entrada en los mercados exteriores. Un enfoque institucional*, Oviedo, Asturias, Septem, 152 pp.
- MAX-NEEF**, Manfred, (1998): *Desarrollo a escala humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, traducción de Soledad Domínguez, Barcelona, Nordand-Comunidad/ Icaria, 2ª ed, 148 pp. (Título original: *Human Scale Development*).
- MODELSKY**, George (1972): *Principles of World politics*, Nueva York, Free Press
- MORALES**, Eduardo, (1997): *Una nueva visión de la política internacional de México*, Plaza y Valdés, México, 200 pp.
- MORLEY**, Samuel, (2000): *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL-Fondo de Cultura Económica, 210 pp.
- NECK**, Philip (dir.), (1997): *Desarrollo de pequeñas empresas: Políticas y programas*, México, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, Limusa, 254 pp.
- NIETO**, Gerardo, (2003): *Los problemas de la alternancia política en México*, México, Strategos, 187 pp.
- NIETO**, José A., (2001): *La Unión Europea. Una nueva etapa en la integración económica de Europa*, Pirámide, Madrid, 264 pp.
- OCAMPO**, José Antonio, (1999): *La reforma del sistema financiero internacional: un debate en marcha*, Chile, CEPAL, Fondo de Cultura Económica, 144 pp.
- OFICINA DE PUBLICACIONES OFICIALES DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS**, (1998): *Guía europea de alianzas entre las PYME de la subcontratación*, Luxemburgo, 116 pp.
- OMAN**, Charles, (1994): *Globalization and regionalization. The challenge for the developing countries*, París, OCDE
- ORTEGA**, Enrique y Ladislao González, (2000): *La internacionalización a través de la exportación. España y las empresas de la comunidad de Madrid*, Mundi-Prensa, Madrid, 144 pp.
- ORTIZ**, Guillermo, *et al*, (1999): *México: transición económica y comercio exterior*, México, Fondo de Cultura Económica/ Banco Nacional de Comercio Exterior , 2ª ed, 482 pp.
- PACHECO**, Teresa, (1995): *Investigación y desarrollo regional en Chiapas*, UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, México, 128 pp.
- PASCUAL**, García José y Pascual Echalecu José Carlos, (2002): *Las ayudas de la Unión Europea*, Madrid, Boletín Oficial de Estado, 128 pp.
- PAZ**, Fernando, (2003): *La economía agrícola mexicana ¿sin campesinos?*, México, UNAM-FCA, Fondo Editorial, 232 pp.
- PERES**, Wilson y Giovanni Stumpo (coord.), (2002): *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, México, CEPAL/ Siglo XXI, 550 pp.

- PÉREZ**, Carlota, (2004): *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, México, Siglo XXI, pp. 270
- PÉREZ**, Joaquín, Jimeno José y Cerdá Emilio, (2004): *Teoría de Juegos*, Madrid, Pearson educación, 528 pp.
- PREBISCH**, Raúl, (1993): "Prólogo" en *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Octavio Rodríguez, México, Siglo XXI
- , (1964): *Nueva Política comercial para el desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica
- RAMÍREZ**, Gonzalo et. al. (cord.), (2002): *Desarrollo y cooperación en zonas rurales de América Latina y África. Para adentrarse en el bosque*, Madrid, Catarata, 336 pp.
- REBOLLO**, Andrés, (2001): *Financiación de exportaciones con apoyo oficial*, Madrid, Pirámide, Centro Internacional Carlos V, Price Waterhouse Coopers, 370 pp.
- REDRADO**, Martín, (2000): *Cómo sobrevivir a la globalización. Una guía para protegerse en la nueva economía global*, Buenos Aires, Prentice-Hall, 240 pp.
- REQUEIJO**, Jaime, (1998): *Economía Mundial*, Madrid, McGraw Hill, 390 pp.
- RÍO**, Julio, (1999): *La pyme ante el euro. El plan de transición al euro*, Madrid, Pirámide, 180 pp.
- RIVERO**, Freddy, et al, (2001): *La promoción integral de la microempresa, Guía de mercadeo para las organizaciones promotoras*, Madrid, Popular, [s.p.]
- RODRÍGUEZ**, Octavio, (1993): *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, Siglo XXI, 8ª. edición, 362 pp.
- ROUBAUD**, François, (1995): *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*, traducción de Murillo Beatriz, ORSTOM-INEGI-Fondo de Cultura Económica, México, 484 pp. (Título original: *L'économie informelle au Mexique. De la sphere domestique 'a la dynamique macro-economique*).
- ROZO**, Carlos (coord.), (1998): *La política macroeconómica en México. Crítica del modelo de desarrollo*, México, Siglo XXI, 196 pp.
- , (2003): *Capital global e integración monetaria, México*, UAM, Programa Universitario Integración en las Américas, Miguel Ángel Porrúa, 308 pp.
- RUIZ**, Clemente, (2004): *Dimensión Territorial del Desarrollo Económico de México*, México, UNAM, Facultad de Economía, 302 pp.
- , y Enrique Dussel, (1999): *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, JUS, 288 pp.
- SÁEZ** y Cabanelas, (1997): *Cooperar para competir con éxito*, Madrid, Pirámide, 148 pp.
- SAMPEDRO**, José Luis, (2003): *El mercado y la globalización*, Barcelona, Destino, 122 pp.
- SÁNCHEZ**, Paloma y Nuria Laguna, (2003): *El comercio exterior de España. Teoría y práctica*, Madrid, Pirámide, 330 pp.
- SINGER**, Paul, (1998): *Economía política de la urbanización*, traducción de Stella Mastrangelo, México, Siglo XXI, 11ª. ed., 178 pp. (Título original: *Economía política de urbanização*)
- SORIA**, Víctor, (2000): *Crecimiento económico, crisis estructural y evolución de la pobreza en México. Un enfoque regulacionista de largo plazo*, México, Plaza y Valdés, 258 pp.
- SOROS**, George, (2002): *Globalización*, traducción de Rafael Santandreu, Barcelona, Planeta, 226 pp. (Título original: *Globalization*).
- , (1999): *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, Traducción de Fabián Chueca, México, Debate, Plaza Janés, 278 pp. (Título original: *The crisis of the Global Capitalismo*).



- STEIN**, Stanley y Bárbara Stein, (2002): *La herencia colonial de América Latina*, traducción de Alejandro Licona, México, Siglo XXI, 27<sup>a</sup>. ed., 204 pp. (Título original: *The Colonial Heritage of Latin America*).
- STIGLITZ**, Joseph, (2003): *El malestar en la globalización*, traducción de Carlos Rodríguez, Madrid, Punto de Lectura, 2<sup>a</sup> ed, 484 pp. (Título original: *Globalization and its Discontents*).
- , (2003): *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, traducción de Victoria Gordo del Rey, Madrid, Taurus, 3<sup>a</sup> ed, 416 pp. (Título original: *The Roaring Nineties a New History of the World's most Prosperous Decade*).
- SUTCLIFFE**, Bob, (1998): *100 imágenes de un mundo desigual*, Barcelona, Intermón, cap. 6., 288 pp.
- TINBERGEN**, (1954): *International Economic Integration*, Ámsterdam, Elsevier, 191 pp.
- TUGORES**, Juan, (1995): *Economía internacional e integración económica*, Madrid, McGraw Hill, 2<sup>a</sup>. ed., 212 pp.
- YÚNEZ-NAUDE**, Antonio, (2000): *Los pequeños productores rurales en México: Las reformas y las opciones*, México, El Colegio de México, 426 pp.
- VAZQUEZ**, Antonio, (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Madrid, Pirámide, 268 pp.
- , (2005): *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Barcelona, Antoni Bosch, 178 pp.
- VIDAL**, Gregorio, (2000): *Grandes empresas, economía y poder en México*, México, UAM- Unidad Iztapalapa- División de Ciencias Sociales y Humanidades, Plaza y Valdés, 236 pp.
- VIGLIZZO**, Ernesto, (2001): *La trampa de Malthus. Agricultura, competitividad y medio ambiente en el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba, 190 pp.
- VUSKOVIĆ**, Pedro, (1990): *La crisis en América Latina. Un desafío continental*, México, Siglo XXI, 1990, 236 pp.
- WALLERSTEIN**, Immanuel, (2003a): *El capitalismo histórico*, México, Siglo XXI, 5<sup>a</sup> ed., 102 pp.
- , (2003b): *Utopística o las opciones históricas del siglo XXI*, México, Siglo XXI, 2<sup>a</sup> ed, 92 pp.
- WILLIAMSON**, Oliver, Sydney Winter (comp.), (1991): *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, Nueva York, traducción de Eduardo Suárez, México, Fondo de Cultura Económica, 1996, 326 pp. (Título original: *The Nature of the firm. Origins, Evolution, and Development*)
- ZEVALLOS**, Emilio, Alberto Esquihua y Elfid Torres (coord.), (2001): *Experiencias Internacionales sobre las políticas para la empresa mediana*, Santiago-Chile, McGraw-Hill, 182 pp.

## ARTÍCULOS

- ALBURQUERQUE**, Francisco, (1992): "Hacia una nueva conceptualización de la cooperación al desarrollo", en *Cooperación al desarrollo*, No. 702, febrero de 1992, Información Comercial Española, Madrid, [s.p.]
- ARIAS**, Alán, [s.a.] "Para una nueva mecánica del federalismo" en *Los gobiernos locales en la perspectiva internacional*, México, número 53, Instituto Nacional de administración Pública [s.p.]
- ASOCIACIÓN DE ESTUDIOS COOPERATIVOS**, (2001): *Revista de Estudios Cooperativos*, no. 73, 1er cuatrimestre, Madrid, REVESCO, 183 pp.
- BENDESKY**, León, (1994): "Economía regional en la era de la globalización" en *Comercio exterior*, N.11, noviembre de 1994, México, [s.p.]
- BERZOSA**, Carlos, (1989): "1949-1989: Cuarenta años de cooperación al desarrollo" en *Revista de pensamiento iberoamericano*, núm. 19, Madrid, [s.p.]
- CARPIO**, José, (2000): "Desarrollo local para un nuevo desarrollo rural", en *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, Madrid, pp. 85-100
- CORDOBA**, Juan, (1999): "Propuesta de tipificación municipal del comportamiento demográfico en el Estado de Yucatán (México)", en *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, Madrid, pp. 47-70
- , Ana García y Matilde Córdoba, (2000): "Modernismo ambiental frente a tradición: problemas y perspectivas en el caso de la península de Yucatán (México)", en *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, Madrid, pp. 235-251
- DE GORTARI**, Alonso, (2002): "De Doha a Johannesburgo vía Monterrey: la nueva agenda para el desarrollo", en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 3-8.
- GIRÁLDEZ**, Elena, (2002): *La internacionalización de las empresas españolas en América Latina*, Madrid, Consejo Económico y Social, colección de estudios, [s.p.]
- GONZÁLEZ**, Tania, (2003): "Al-invest y los intereses comerciales proteccionistas de la Unión Europea hacia Argentina, Brasil y México" en *Contaduría y Administración*, N. 210, julio-septiembre de 2003, México, UNAM/FCA, pp. 65-83
- , (2002): "Las política comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas", en *Contaduría y Administración*, N. 206, México, julio-septiembre de 2002, pp. 65-84
- HARRIGAN**, "Join ventures and global strategies" en *Columbia Journal of Bussiness*, verano, [s.a.]
- IEPALA**, (1992): "Las ONGD: Cooperación no gubernamental versus cooperación oficial" en *Cooperación al desarrollo*, Información Comercial Española, núm. 702, Madrid, febrero de 1992.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA**, Subdirección de Información Técnica y Publicaciones y Subdirección de Programación Financiera, (2001): "Estadísticas sobre micro, pequeña, mediana y gran empresa" en *El mercado de valores*, octubre de 2001, México, Nacional Financiera
- MORÁN**, Ma. Àngeles, (2000): "Desarrollo de las medidas agroambientales en el marco de la Política Agraria Comunitaria", en *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, Madrid, pp. 349-363
- NACIONAL FINANCIERA**, (2002): "Financiación para el desarrollo: el consenso de Monterrey", en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 9-22.

- , “Johannesburgo: una agenda para la acción”, en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 36-47.
- , (2002): “Metas de desarrollo del milenio”, en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 55-62.
- , (2002): “Seguimiento de la Conferencia Internacional sobre financiación para el desarrollo”, en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 23-35.
- RODRÍGUEZ**, Antonio, (1997): “Las políticas Norte-Sur, ¿qué se puede hacer más allá del 0,7? en *Desarrollo, cooperación y Solidaridad. Más allá del 0,7%*, CIP, Guías didácticas de educación para el desarrollo, Madrid, [s.p.]
- SCHMITZ**, Hubert y Khalid Nadvi, “Clustering and industrialization: introduction” en *World Development*, vol. 27, núm. 29, Washington, 1999
- SILVA**, Juan Manuel, (1999): “El espíritu de la investigación científica” en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, enero-marzo de 1999, pp. 9-20
- , (2003): “La administración: entre la profesionalización y la científicidad” en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, octubre-diciembre de 2003, pp. 9-15
- , (2004): “La ciencia: un asunto de palabras” en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, enero-marzo de 2004, pp. 5-24
- , (1999): “Los intereses de la interrogación” en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, julio-septiembre de 1999, pp. 37-42

## DOCUMENTOS

- AGUILAR**, Abiel, *et al.* (2004): “Lineamientos estratégicos para el desarrollo de MPYMES rurales, el caso de Amealco Querétaro”, ponencia presentada en el XVIII Congreso Internacional en Administración de Empresas Agropecuarias, México
- ALCÁNTARA**, Carlos y Ahijado Manuel, (2000): *Diccionario de la Unión Europea*, Pirámide, Madrid, 270 pp.,
- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR**, (2003): *Catálogo de participantes. Al-Partenariat 2003, Ciudad de México*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, versión electrónica
- , (1999): *México, transición económica y comercio exterior*, México, Fondo de Cultura Económica, 482 pp.
- BANCO MUNDIAL**, (2003): *Desarrollo sostenible en un mundo dinámico. Transformación de instituciones, crecimiento y calidad de vida*, traducción de Teresa Niño Torres y María Victoria Mejía, Washington, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Banco Mundial, 254 pp.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS**, (2003): *Una perspectiva a largo plazo para una agricultura sostenible*, Bruselas, Oficina de publicaciones oficiales de la Comunidad Europea, [s.p.]
- , (2001): “Construir una Europa empresarial. Actividades de la Unión en favor de la pequeña y mediana empresa (PYME)”, en *Informe de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones*, Bruselas, COM, 01 de marzo de 2001, 98 final, 150 pp.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**, (1996): *América Latina y el Caribe quince años después. De la década perdida a la transformación económica 1980-1995*, Chile, Fondo de Cultura Económica, 204 pp.
- , (1998): *América Latina y el Caribe. Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Chile, Fondo de Cultura Económica, 2ª ed, 470 pp.

- , (2002a): *Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, [s.p.]
- , (2002b): *Globalización y desarrollo*, Brasilia, CEPAL, [s.p.]
- , (2003): *Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, [s.p.]
- , (2005a): *Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 203
- , (2005b): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 208 pp.
- , (2005c): “Seguimiento y perspectiva de las negociaciones en la OMC: de Ginebra, julio de 2005, a Hong Kong, diciembre de 2005” en *Boletín FAL*, n. 232, diciembre de 2005, Santiago de Chile, CEPAL, [s.p.]

**COMISIÓN EUROPEA**, (2000): *Alimentos sanos para los ciudadanos europeos. La Unión Europea y la calidad de los alimentos*, Bruselas, Oficina de publicaciones Oficiales, pp. 22.

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

**ESCOBEDO**, Sergio, (2005): *Efectos de la apertura comercial en el sector agropecuario en México*, Tesis para la obtención de grado de doctor en Economía Internacional y Desarrollo, UCM, Madrid, 274 pp.

**ESPAÑA, DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PYME**, (2000): *La cooperación internacional de la empresa*, Madrid, Dirección General de Política de la PYME/Ministerio de Economía, [s.p.]

**ESPAÑA, INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS**, (1998): *La propiedad Industrial en la nueva estructura económica internacional. Su función como motor de la competitividad en una sociedad globalizada*, no. 1, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 312 pp.

**INTERMÓN, FUNDACIÓN PARA EL TERCER MUNDO**, (2000): *La Realidad de la Ayuda 2000-2001*, Barcelona, Informes INTERMÓN 17, 140 pp.

**INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA**, (2000): *Encuesta nacional de micro negocios 1998*, México, INEGI/Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2000, 256 pp.

**(2004): Memoria del XVIII CONGRESO INTERNACIONAL** en Administración de Empresas Agropecuaria, México, [s.p.]

**(1997): Memoria del Seminario de investigación para la paz**, Gobierno de Aragón, España, [s.p.]

**NACIONAL FINANCIERA**, (1993): *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, Fase I, México, Nafin, Serie Encuestas, 186 pp.

—————, (1994): *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, Fase II, México, Nafin, Serie Encuestas, 94 pp.

—————, (1995): *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, Fase III, México, Nafin, Serie Encuestas, 334 pp.

**NICOLÁS**, Javier, (2004): “¿Cuáles son los retos que enfrentan los pequeños productores ante el TLCAN? (análisis de principales ventajas y desventajas)”, ponencia presentada en el XVIII Congreso Internacional en Administración de Empresas Agropecuarias

**ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO**, (2000): *OECD Small and Medium Enterprises Outlook*, París, 222 pp.

———, (2002): *OECD Small and Medium Enterprises Outlook*, París, 222 pp.

**SECRETARÍA DE ECONOMÍA**, (1999): “Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas, medianas y grandes” en *Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo de 1999.

———, (2005): *Evaluación del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad, Periodo enero-diciembre 2004*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, 100 pp.

#### **SITIOS Y DOCUMENTOS DE INTERNET**

**COMISIÓN EUROPEA**, (2002): *Manual de procedimientos. Active Research in Europe and Latin America*, creado el 8 de agosto de 2002, < manualA.R.I.E.L.\_030402\_sp.pdf >, fecha de consulta: marzo de 2003, [s.p.]

[www.al-invest.com](http://www.al-invest.com)

[www.bancomext.org.mx](http://www.bancomext.org.mx)

[www.eurobancomextmtty.com](http://www.eurobancomextmtty.com)

[www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

[www.nafin.gob.mx](http://www.nafin.gob.mx)

