



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

COORDINACION DE RELACIONES INTERNACIONALES

**POLITICAS DE FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA: LOS CASOS DE MEXICO Y LA UNION EUROPEA
DURANTE EL PERIODO 1993-1998**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
L I C E N C I A D O E N
R E L A C I O N E S I N T E R N A C I O N A L E S
P R E S E N T A
O M A R B A R R A G A N F E R N A N D E Z**

ASESOR: PROFR. ALFREDO CORDOBA KUTHY

MEXICO, D.F.

27 87 84
MAYO 2000





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

A mi padre:

Por la fuerza y resistencia que siempre demostró ante la adversidad, al dar muestras de una gran capacidad de tolerancia, paciencia y esperanza en jamás perder la batalla en busca de su propia estabilidad; a él le debo mi gran esfuerzo por concluir satisfactoriamente una investigación como la presente, impidiendo que los inconvenientes obstruyan este triunfo de profesionalismo, dignidad y orgullo que desgraciadamente no pudo ver concretado.

A mis abuelos y mi hermano mayor Rubén (Chacho):

En tributo a su memoria.

A mi madre:

Por su prudencia y sensibilidad, ya que siempre ha demostrado una ineludible lucha por sí misma y por la familia, dejando claro que la voluntad de vivir es más fuerte que cualquier desgracia; de ella he aprendido a ser consciente, dedicado y maduro, tres valores fundamentales que reconozco, respeto y agradezco infinitamente, puesto que norman mi carácter.

A Héctor:

Por su seguridad en la culminación del presente trabajo, gracias a la cual siempre inyectó en mí la confianza para alcanzar las metas que me he propuesto, siendo esta la primera y más importante de ellas.

A Marco Antonio (Tony):

Por su esfuerzo cotidiano en pro de una cada vez mejor relación intrafamiliar, en virtud de haber cooperado significativamente en la construcción de proyectos como el que ahora presento.

A Armando (Güero):

Por su inteligencia, cordura y respeto, porque ha buscado en todo momento un contacto familiar sustentado en el sentido común y la visión de conjunto respecto a nuestro propio comportamiento.

A Abel:

Por su consideración hacia todos los logros de los demás, así como una percepción correcta sobre la ayuda, la colaboración y la aportación de ideas enriquecedoras.

A Judith:

Por su invaluable estímulo, siempre alentando a buscar más retos que vencer, analizando a detalle cada error o equivocación para sugerir su pronta corrección.

A mis padrinos Martha y Jorge:

Por todo su cariño depositado en mí.

A mis tías Gla, Aurora, Toya y Gele:

Por creer en mi capacidad para concluir este trabajo.

A mis tíos Vidal y Primitivo:

Por el aprecio que les tengo.

A mis primos José Miguel, Óscar, Prin, Pedro, Víctor, Carlos y Bibi:

Por su esperanza.

A mis demás primos (Froylán, José Carlos, Prieta, Güero y Manolo):

Por sus ganas de vivir y luchar cada día.

A toda mi familia:

Mil gracias.

A Dios:

Por el milagro de la vida.

A mi Universidad:

Por el privilegio de estudiar y formarme como profesional.

A la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales:

Por el criterio que formó en mí.

A mi asesor, Prof. Alfredo Córdoba Kuthy:

Por enseñarme a enfrentar este desafío universitario.

A los sinodales que intervinieron en la investigación (Leopoldo González, Edmundo Hernández-Vela, Teresa Hayna e Ignacio Martínez):

Por sus comentarios y precisiones respecto a la presente Tesis.

A las autoridades y personal administrativo de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales:

Por su eficiencia y eficacia en la tramitación de esta etapa.

A mis amigos:

Por su compañía.

Índice

Introducción	I
Capítulo 1	
Marco conceptual	
1.1. Políticas	1
1.2. Políticas de fomento	
1.2.1. Política económica	4
1.2.1.1. Instrumentos de política económica	14
1.2.1.1.1. Política empresarial	16
1.2.1.1.2. Política comercial	20
1.2.1.1.3. Política industrial	24
1.2.1.1.4. Política financiera	28
1.2.1.1.5. Política fiscal	31
1.2.2. Políticas de gasto público	
1.2.2.1. Política monetaria y crediticia	37
1.2.2.2. Política bancaria	43
1.3. Pequeña y mediana empresa	
1.3.1. Teoría e historia	45
1.3.2. Definición y contexto práctico	49
Capítulo 2	
Caracterización de la pequeña y mediana empresa en México	
2.1. Antecedentes y comportamiento general de la economía mexicana	58
2.2. México durante el período 1993-1998	
2.2.1. La nueva unidad monetaria	68
2.2.2. La crisis económica de 1994	73
2.2.3. La nueva estrategia	74
2.3. La PYME en México	
2.3.1. Historia	78
2.3.2. Definición y realidad de la PYME	84
2.3.3. Alternativas de solución a los problemas	93
2.3.4. Resultados obtenidos en la política de fomento	106
2.3.5. Período 1993-1998 en la operación de los programas de fomento	108

Capítulo 3

Unión Europea

3.1. Marco general	
3.1.1. Antecedentes	116
3.1.2. Actualidad y composición de la Unión Europea	119
3.2. La pequeña y mediana empresa europea	
3.2.1. Instrumentación de políticas	128
3.2.2. Geografía de la PYME en la UE	135
3.2.3. Educación en materia de PYMES	137
3.3. Estudios de caso	
3.3.1. Caso italiano	148
3.3.2. Caso sueco	154
3.3.3. Caso danés	164
3.4. Relación con México	171
Conclusiones	178
Bibliografía	182

Introducción

El desarrollo de políticas de fomento industrial y empresarial es fundamental en economías ubicadas dentro de la lucha por el desarrollo, como es el caso de México, que ha enfrentado circunstancias complejas en cuanto a su economía, su sociedad, su política y su cultura se refiere; hace más de medio siglo que el desarrollo estabilizador se fue construyendo, dando paso a un crecimiento interno sin precedentes en nuestro país; el paso siguiente en el tiempo económico fue el crecimiento hacia fuera, el cual logró que se abandonara el anterior modelo por considerarlo definitivamente obsoleto. La nueva etapa nacional impone necesariamente un mercado abierto, competitivo, que exige productividad; es decir, saber producir con calidad y con la mira puesta en beneficios económicos integrales; sin embargo, existe una problemática imperante dentro del escenario empresarial que no ha encontrado una solución factible a largo plazo, nos referimos específicamente a la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), la cual se concentra en funciones meramente locales, debido a su históricamente restringido margen de maniobra como un sacrificio para que las grandes empresas sean las que controlen las operaciones económicas esenciales de nuestro país.

Los gobiernos del dólar y el petróleo, donde su operación define el destino nacional, la imposición de multas compensatorias, la firma de acuerdos de libre comercio, la renuncia absoluta a prácticas antiguas de desarrollo hacen de México una amalgama de acontecimientos radicalmente cambiantes y contradictorios, puesto que se dice un crecimiento y se actúa un subdesarrollo, tal es el caso de las empresas nacionales, minadas por la entrada de los capitales extranjeros, tan faltas de incentivos iniciales, tan necesitadas de un apoyo irrestricto para que busquen su independencia productiva y por ende generadora de empleos, ingresos y capital para inversión; es el caso que no ha sucedido tal situación, de ahí la importancia de considerar experiencias del exterior para constituir una suerte de lecciones aprendidas en materia industrial y de empresa dentro del territorio nacional para poder salir al exterior; es menester tomar

nota del desarrollo, del nivel de vida adecuado que países con mucho menos recursos naturales pero más cultura de superación han logrado en años de esfuerzo diario y visión de conjunto a futuro.

La Unión Europea (UE) es la versión más acabada de desarrollo integral, en tal virtud, su consideración respecto a los diversos problemas regionales y nacionales provoca en la investigación que se presenta una lección de logros con trabajo constante y desagradables afrentas en su haber. Por lo anterior, nuestro estudio es básicamente una exploración profunda dentro del delicado e interesante tema de las políticas de fomento a la PYME en México y la realización conseguida por la UE, particularmente en los años que corren de 1993 a 1998; es menester recalcar que se trata de una visión que tiende a ubicar un desarrollo en escenarios de largo plazo para México, con base en aportaciones provenientes del exterior, indudablemente importantes para constituir una propuesta empresarial para la salida de estadios inferiores y el ingreso a situaciones superiores dentro del crecimiento con desarrollo, que no es otra cosa que el mejoramiento en los diversos órdenes sociales con impacto e implicaciones en la superación de las precarias condiciones de vida de la mayoría de los habitantes. Cuando hablamos de contar con miras de mayor plazo, nos referimos a la planeación a por lo menos 20 años, alejándonos de victorias de ciertos partidos, sectores o individuos en cargos que solamente sirven para saciar la ambición de poder; se trata de una idea concreta de proyecto de nación, programas de salida del subdesarrollo reales, que reconozcan única y exclusivamente la aportación del capital social; es decir, la gente que en todo momento lucha por vivir ante condiciones que se tornan adversas la mayor parte del tiempo, para demostrar que se puede triunfar en un país que lo tiene todo menos cultura de desarrollo total y voluntad de maduración, arrancando de tajo la crecida raíz del sistema antisocial que vive México.

Tomando nota de lo versado en las líneas precedentes, la investigación iniciará con la corriente teórico-conceptual que define y explica el porqué de las diversas

políticas de fomento, con el fin de arrancar bajo el cobijo de la fundamentación en torno a nuestro tema, para después realizar una revisión de México en su ayer y su presente, para con ello indagar respecto a la PYME nacional, con el subsecuente análisis del caso europeo, que deja claro en todo su contexto que se trata de un conglomerado constructor de acuerdos y destructor de viejas rencillas, de tal suerte que podríamos transitar con ello hacia la elaboración de conclusiones sólidas y suficientes para conformar el cuerpo del trabajo, en la inteligencia de que la adopción de posturas propositivas es susceptible de complementación en investigaciones posteriores.

El trabajo que presentamos recoge la revisión de diversos textos, documentos y manuales, todos ellos importantes para el entendimiento del problema y la consecuente búsqueda de soluciones factibles que siempre toman en cuenta la situación y las posibilidades basadas en las capacidades de un país tan rico en recursos y tan pobre en nivel de vida como lo es la República Mexicana. La labor de recolección de datos ha requerido la extensión en la redacción pertinente para la realización de todos y cada uno de los capítulos que componen el presente impreso.

Este desarrollo profesional pretende con toda certeza y claridad definir, estudiar, analizar, explicar, confrontar y concluir ideas concretas respecto a un asunto delicado e imprescindible para el mejoramiento de las condiciones de subsistencia de la población y con ello el desarrollo nacional, claro es que el tema reviste una importancia tal que resulta conveniente abordarlo de acuerdo con el orden diseminado en los párrafos precedentes, la razón es que se precisa de la teoría y del trabajo respecto a México para abordar el caso europeo y al final establecer conclusiones perfectamente concisas y dignas de una reflexión y una crítica constructiva.

Capítulo 1

Marco conceptual

1.1. Políticas

Para hablar de políticas, debemos comenzar por su raíz, la cual se encuentra en el término política, que a su vez deriva del adjetivo griego *polis*, cuyo significado es lo relativo a la ciudad, o todo lo que conciere a la misma¹; para Edmundo Hernández-Vela, la política se concibe como la ciencia del poder, es decir, la comunicación entre los individuos integrantes de la sociedad acude a la visión de autoridad como la forma de mantener un orden básico que de no darse ocasionaría consecuencias terribles, como desequilibrios, desorden, caos social, puesto que el gobierno de nadie echaría por tierra una mecánica como la que se argumenta; las relaciones eminentemente desiguales de poder implican que no haya un correcto sostenimiento del mismo, sin embargo, la doble función que le es conferida genera situaciones de control en el total de la gente. La política del poder asiste a nuestra explicación como la que es seguida y respetada por los miembros de la *sociedad internacional*. Una política es una estrategia o guía de acción coherentemente ordenada, ahora bien, lo que es propiamente de la política implica por necesidad el arte de gobernar, o bien el conjunto de asuntos de interés particular para el Estado como las políticas gubernamentales; lo anterior se da siendo congruentes con la real ubicación del término en sus dos principales acepciones, que son precisamente las breves descripciones referentes al mismo concepto. En la práctica, la vinculación con el poder es parte de la concepción de política que predomina hoy en día, es decir, se trata de considerar la lucha incesante por lograr espacios de importancia singular en el escenario de cada país, situación que con el paso de los siglos se ha considerado válida dentro de la aguerrida competencia por forjar una base indestructible a partir de la cual se cimiente el poder; esto es, una estructura sólida lista para el asentamiento de todo

¹ Norberto Bobbio, *et al*, *Diccionario de Política*. Siglo XXI. México, 1997, p. 1215

poder en un territorio o sector específico. Con base en lo anterior y para lograr explicar lo que es el poder, recordemos a Thomas Hobbes, quien ciertamente contaba con una definición, la cual se sintetiza en lo siguiente: "el poder consiste en los medios para obtener alguna ventaja"; para Russell era "consistente en los medios que permiten conseguir los efectos deseados"². Retomando a Hernández-Vela, establecemos con toda certeza que se trata de una determinada capacidad en el logro de metas por parte de sujetos dentro de una sociedad no únicamente nacional, sino internacional, imponiendo una voluntad sobre determinado pueblo, nación o Estado. Existen pues innegables coincidencias entre los autores, todas ellas integrantes de una definición concreta, el poder es el medio para alcanzar el fin, este último queda plenamente justificado, se utilice el medio que sea, porque lo importante es obtenerlo; acudiendo al llamado padre de la ciencia política, el italiano Nicolás Maquiavelo, podemos determinar no solamente la vigencia sino la trascendencia que el principio tiene a pesar de contar con más de cuatro siglos existiendo en la mente política del hombre, puesto que la explicación que en el libro *El Príncipe* se da respecto al poder, Maquiavelo le dice a Lorenzo de Medicis que hay que saber gobernar a partir de la lucha y la conservación del poder, no importa de qué manera se logre, lo necesario es hacerlo.

Ciertamente el antecedente del poder permitirá establecer en su justa dimensión el análisis conceptual que nos ocupa en las líneas presentes; con base en lo anterior, las políticas son importantes para entender su operación en diversos países y sectores, sin embargo, se hace necesaria la inclusión de la explicación en torno a la política, como se pudo advertir en el párrafo anterior. La política es definida por el economista Federico J. Herschel como "la acción del gobierno para lograr sus fines"³, esto no es otra cosa que lo que se efectúa con un fin a conseguir. Continuando con esa idea, tenemos que es la manera en que se dirigen, organizan y administran las actividades de una sociedad o de un país con respecto a sus diferentes componentes y a su relación con otros países,

² *Idem.*

³ Federico J. Herschel, *Política Económica*. Siglo XXI, México, 1989, p. 11

además, es el conjunto de las medidas, orientaciones y procedimientos que se establecen para dirigir y organizar cierto aspecto de la actividad de una sociedad o de un país; analizando de acuerdo con criterios más prácticos, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) opina que las políticas son "aquellas disposiciones que definen las guías generales de acción de un gobierno o una empresa"⁴.

A partir de lo anterior, podemos agregar que la manera de organizarse de cada comunidad se encuentra en relación directa con los componentes y los países con los que se mantiene contacto; por lo tanto, las políticas en general nos van a dar los elementos para dirigir, organizar y administrar a la sociedad, independientemente del Estado, porque las políticas pueden ser establecidas desde el núcleo social más elemental, incluso tenemos el caso de las empresas, que muestran la elaboración e instrumentación de políticas diversas para su mejor desempeño, como las políticas de precios, calidad, exportación, distribución, producción, reputación de marca, etc. Por lo anterior, es ineludible considerar a las políticas como el paso previo a las acciones dentro de algún aspecto particular de la vida de todo individuo que se encuentre en comunidad; es decir, se requiere al menos una o varias políticas para poder accionar la maquinaria económica, cultural, colectiva, e incluso política, lo cual implica una política de la política, valga la redundancia; la cual, como se pudo distinguir al inicio del presente apartado, implica el procedimiento para hacer política en su más puro sentido de poder. Considerando lo anterior, podemos hablar de los diversos tipos de políticas, que bien pueden iniciar con las políticas públicas, las cuales se establecen en el marco de la administración pública, es decir, dentro del contexto de los asuntos relativos a la sociedad, tales como pavimentación, alumbrado, saneamiento, agua potable, vialidad, etc. Cuando son políticas privadas, se hace referencia a aspectos particulares de los individuos, sectores, personas morales o empresas, o bien lineamientos dentro de un entorno que no reconoce lo público como principio rector, sino lo privado como fundamento, cuestiones que no incluyen al grueso de la gente, únicamente a aquellos

⁴ Generalidades del BID, en el servidor www.iadb.org/poli/OP-101.HTM

individuos dispuestos o seleccionados para ser apoyados, regulados, exigidos, controlados, etc., una demarcación social bien definida, que ciertamente es excluyente, puesto que toman en cuenta ciertos individuos y no grandes conglomerados poblacionales.

Continuando con la idea expuesta en el párrafo anterior, las políticas son muy diversas, tanto, que hay políticas para cada aspecto de la vida cotidiana, existen políticas sociales, culturales, económicas, militares, comunales, intelectuales, religiosas, internacionales, multinacionales, regionales, nacionales, mundiales, la lista es tan amplia como actividades del individuo en sociedad existan. Las políticas nos muestran en mosaico cómo va a operar algo, nos dicen qué vamos a hacer, cómo lo vamos a realizar, de qué manera debemos abordar determinado tema o asunto, con la mira puesta claramente en objetivos; hay casos incluso de proyectos de políticas, como el Proyecto de Política Industrial y Comercio Exterior, establecido por el gobierno mexicano a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); políticas de adquisiciones, como las Políticas y Procedimientos de Adquisiciones establecidas por el BID en 1995, además de políticas de fomento, que son las que nos ocupan en la presente investigación, las cuales abordaremos en los párrafos siguientes, como es el caso de la política económica, primera gran subdivisión del fomento económico nacional e internacional.

1.2. Políticas de fomento

1.2.1. Política económica

Hemos resuelto iniciar con el análisis de las políticas de fomento, entendiendo ciertamente que en el fomento se supone una ayuda, una protección o un desarrollo; se trata sin duda de aquellos aspectos particulares que pretencen al amplio campo de la política económica, puesto que de ella derivan las políticas fiscal, financiera,

empresarial, industrial, comercial, monetaria y crediticia, así como la bancaria, que son las que revisaremos a lo largo de la precisión terminológica que iniciamos en el presente apartado. Dichas políticas pretenden la importante obra de provocar un apoyo al desarrollo de las actividades económicas necesarias para el buen funcionamiento y operación de la sociedad en su conjunto.

Veamos la política económica a partir de sus definiciones básicas, comencemos por la economía. Teóricamente hablando, la economía es para E. Cannanel el estudio de cuanto constituye el bienestar material del hombre; A. Marshall opina que la economía es la observación del género humano en los asuntos ordinarios de la vida, esta idea se clarifica con Adam Smith, quien escribe que para los economistas es riqueza todo bien material o inmaterial, capaz de satisfacer nuestras necesidades y deseos, pero escaso respecto a ellos⁵. Por lo tanto, la economía indaga cómo enfrenta el hombre la escasez, es la ciencia de la escasez, que bien puede considerarse como lo no abundante, estableciendo con claridad que los recursos, precisamente por su limitada existencia, requieren una administración que tenga por objeto controlar las actividades de explotación y comercialización, evitando con ello en lo posible la errónea o dispendiosa utilización de los mismos, logrando alcanzar la meta consistente en destinar a los beneficiarios lo que se produce una vez que se han extraído de la naturaleza los recursos indispensables para la operación económica.

De la definición teórica anterior concluimos que la economía es la ciencia que se encarga de administrar recursos, los cuales son escasos, para satisfacer necesidades ilimitadas cuyo objetivo sea el beneficio individual y social⁶. A partir de esto, la economía se divide en tres sectores, el primero o primario es el vinculado directamente con la naturaleza, o lo que es igual a la extracción de los recursos naturales; el segundo o secundario es el de la transformación, donde los recursos sufren una alteración respecto

⁵ Sergio Ricossa, *Diccionario de Economía*. SigloXXI, México, 1990, p. 204

⁶ Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez, *Diccionario de Economía*. Limusa, México, 1998, p. 67

a su estado inicial; el tercero o terciario es el de los servicios y producciones inmateriales, es decir, todo lo que se realiza para agilizar procesos diversos, facilitar información, permitir un ambiente más agradable, etc. La trisectorización esbozada en estas líneas pretende explicar cada parte o parcela de la cual se encarga el proceso económico; para el primer sector, la agricultura, la ganadería, la pesca, la minería, entre otras actividades, se encargan de tomar los recursos necesarios para la economía, los cuales en buena parte serán procesados mediante la industrialización, cambiando con ello su condición, procurando dejar que sus propiedades permanezcan una vez que se ha transformado lo que se obtiene de la tierra, el mar y el subsuelo; los jugos son producto de frutas y verduras; la leche pasteurizada, la mantequilla, la crema y los quesos son producto de la leche pura de la vaca o de la cabra; la carne en presentaciones diversas como tocino, chorizo, jamón, mortadela, etc., deriva del cerdo; las llantas, las cintas de cassette, el material de pavimentación, el combustible, el plástico, entre otras cosas, tienen su origen en el petróleo; las joyas, las herramientas, las estructuras metálicas de los edificios, los imanes, los soportes, etc., surgen de la minería; por otro lado, los árboles proporcionan principalmente madera y papel. En un tercer escenario, tenemos las asesorías, la capacitación, la orientación, la atención, la solución de problemas diversos, todo ello y mucho más se engloba en los servicios.

Lo anterior nos presenta un esquema textual muy claro respecto a los sectores económicos, lo cual es parte integral del presente análisis conceptual; con base en todo ello, la extracción y transformación de bienes, así como la prestación de los servicios forman parte de las actividades económicas esenciales para llevar un estricto control de la ineludible insuficiencia de los recursos naturales. No podemos entender el trabajo de la política económica sin saber la trascendencia de la función que la disciplina y la ciencia suponen en la sociedad; hacía falta desahogar el trabajo del presente apartado con el fundamento económico, principio necesario para explicar la política económica como una verdadera forjadora del resto de las políticas que se implementan en toda actividad dentro de un país.

Para iniciar a la política económica en la definición y el análisis, revisemos a los teóricos; Sergio Ricossa dice que “la política económica, como disciplina, es el aspecto aplicativo de la ciencia económica, la ejecución de la economía teórica en la realidad concreta, puesto que se ocupa del deber ser de la economía para optimizarla”⁷. El mismo Ricossa complementa su aporte al decir que la política económica, en la más común y moderna acepción, se identifica con la programación, lo cual significa nada menos que el establecimiento de programas, es decir, explicaciones detalladas respecto a lo que se va a realizar o ejecutar. Aplicada a nuestro caso particular, la programación no es más que la política económica realizada en forma sistemática, por programadores privados o públicos. “Todos hacen política económica, todos programan, cada vez que eligen racionalmente, en presencia de alternativas económicas, o intentan elegir racionalmente, adoptando decisiones lógicas, que miren a lo lejos y tengan conciencia de la complejidad de los hechos económicos”⁸, detallan cómo va a operar la economía mediante un plan de acción con toda explicación, tendiente a establecer una guía de realización en las funciones propias de la economía.

Existen otras explicaciones por parte de analistas, tal es el caso de Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez, quienes definen a la política económica como el “conjunto de acciones que realiza el Estado en la actividad económica con el objeto de alcanzar ciertas metas que conduzcan al desarrollo socioeconómico del país”⁹; lo anterior es un esfuerzo de definición en torno al tema de la política económica; adicional a lo mencionado, la propia política económica se encarga de regular los hechos y fenómenos económicos de un país. Es cierto que el proceso político presenta una estrecha relación con la política económica, de hecho, quienes la conducen son los hombres de Estado o estadistas, desde el Presidente y el Primer Ministro, hasta los diversos Secretarios o Ministros, que se ajustan todos en coordinación para darle

⁷ Sergio Ricossa, *op cit.*, p. 457

⁸ *Idem.*

⁹ Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez, *op cit.*, p. 183

seguimiento al establecimiento anual de la política económica, de acuerdo con la acostumbrada programación nacional que se realiza. Armar la política económica de raíz implica un arduo trabajo administrativo de planeación y programación de actividades para cada año efectivo de labor, ello exige el esfuerzo conjunto de constitución gubernamental para dar existencia textual y real a los también llamados criterios de política económica.

La administración pública atiende sin lugar a dudas a la programación imperante en la política económica, puesto que la existencia de fines públicos o sociales requiere del antecedente inmediato anterior respecto a la aplicación de los medios que permitan alcanzar dichos fines, y para ello se hace necesaria la presencia de programación y organización, que forman parte de la actividad administrativa; es tal la situación que impulsa la instrumentación de una verdadera planeación en la política económica, que debe prever la consecuencia social y su comportamiento en la actividad productiva.

Para lograr un entendimiento teórico-histórico respecto a la política económica, el economista Federico J. Herschel elaboró un cuadro bastante ilustrativo sobre los objetivos de la propia política económica de acuerdo con la percepción de distintos autores; dicho cuadro se encuentra en dos grandes bloques, donde se describen de manera general y esquemática las aspiraciones que la política económica se plantea, con base en las percepciones de siete estudiosos del tema:

Objetivos básicos	Smithies	Millikan	Boulding	Chenery
Desarrollo económico	Crecimiento económico	Máxima eficiencia técnica. Óptima tasa de ahorro	Progreso económico	Ingreso máximo por habitante
Eficaz asignación de recursos	Asignación de recursos por el mecanismo del	Asignación de recursos basada en las		

	mercado	preferencias del consumidor.	Nivel de empleo ideal		
Estabilidad	Nivel elevado y estable de la ocupación. Estabilidad razonable de precios	Mínimo desempleo		Estabilidad económica	Atenuar riesgos de fluctuaciones del ingreso. Establecer límites aceptables al desempleo
Mantenimiento de la libertad económica					
Redistribución del ingreso	Distribución equitativa del ingreso	Óptima distribución del ingreso		Justicia económica	Mejor distribución del ingreso
Otros objetivos	Conservación de recursos naturales y culturales			Libertad	

Objetivos básicos	Tinbergen	Leif Johansen	Schiller
Desarrollo económico	Gasto real máximo per cápita	Crecimiento económico. Elevado consumo privado	Ingreso real máximo
Eficaz asignación de recursos		Satisfacción de las necesidades colectivas. Uso eficiente de los recursos nacionales	
Estabilidad	Ocupación plena y equilibrio monetario	Elevado nivel de ocupación. Satisfactorio balance del comercio exterior. Nivel estable de precios.	Elevado nivel de ocupación; equilibrio monetario
Mantenimiento de la libertad económica	Tanta libertad como sea posible		Mecanismo de precios
Redistribución del	Mejorar		

ingreso	distribución del ingreso entre grupos y países. Emancipación de grupos no privilegiados	
Otros objetivos	Mantenimiento de la paz internacional	Sindicatos libres

Fuente: Federico J. Herschel, *op cit.*, pp. 24-26

La razón de ser del cuadro precedente es explicable en primera instancia por el hecho de que existen objetivos básicos que ha de plantearse toda política económica, en importante comparación esquemática con los objetivos que los teóricos más representativos dejaron expuestos a lo largo de su investigación económica. Veamos objetivo por objetivo lo que el cuadro explica y omite en su apreciación respecto a la objetivación económica.

- **Desarrollo económico:** aquí Smithies supone un crecimiento económico, si lo vemos como un antecedente del desarrollo, encaja perfectamente en nuestro caso, pero si asistimos a la aplicación que se tiene en la actualidad, donde en muchas ocasiones las cifras no reflejan un desarrollo, estamos ante un problema de discordancia total entre un objetivo y otro. Millikan, Boulding y Chenery son más acertados, al mencionar la tasa de ahorro, el progreso y el ingreso máximo por habitante, buscan más el sentido del desarrollo real, aunque ciertamente Boulding se dispersa hacia la generalización, cayendo mucho en lo que Smithies deja a la ambigüedad. Tinbergen estima un gasto real máximo per cápita, que es bueno si se propone algún procedimiento para lograrlo; por su parte, Leif Johansen es congruente con Smithies, aunque agrega la elevación en el consumo privado, pareciera ser esta última cuestión la receta para el crecimiento de la economía; finalmente, Schiller propone lo mismo pero con distintas palabras, de tal suerte que se tiene una coincidencia de posturas.

- **Eficaz asignación de recursos:** solamente tres de los siete autores mencionados hacen aportaciones, Smithies y Millikan, quienes no renuncian a la generalización, opinan que el mercado y las preferencias del consumidor son más que suficientes para trabajar en busca de la eficacia, resulta una importante profundización que no llega a aterrizar en la necesidad que el objetivo tiene, porque la eficacia se entiende como la productora del efecto deseado en cualquier actividad, particularmente cuando se trata de asignación de recursos, en virtud de la escasez explicada en el apartado anterior; Leif Johansen se va al porqué de la economía, es decir, la satisfacción de necesidades colectivas y el uso eficiente de los recursos nacionales, establece pues un recordatorio de los puntos básicos de la propia ciencia económica.
- **Estabilidad:** este ambicioso objetivo efectivamente requiere, como lo establecen los autores, un buen nivel de ocupación y precios, que ciertamente es creador de un bajo desempleo, llegando a la estabilidad económica, para ello incluso debieron haberse atenuado los riesgos de fluctuaciones en el ingreso; la conjunción de explicaciones constituyen buena parte de la aspiración que se planea, sin embargo, son repetitivos; Millikan y Chenery hablan de reducción en el desempleo, Smithies y Boulding proponen estabilidad económica y de precios, pero ninguno menciona la participación social como demandante de estabilidad y el papel del Estado y de las empresas para asegurar la misma a partir de presiones reales, mediante las cuales, si no se cumple, se va el dirigente, porque no demuestra un compromiso de solución al problema; Tinbergen dice que la ocupación plena con equilibrio monetario es la aspiración, Leif Johansen solamente agrega lo relativo al comercio exterior, Schiller opina lo mismo que Tinbergen; en fin, podemos decir que en general todos coinciden de una u otra manera con la estrategia.
- **Mantenimiento de la libertad económica:** casi nadie trabajó el concepto, hubo tal vez desconocimiento, poca importancia, o definitivamente se pensó que no había razón para incluirlo en el análisis económico; Tinbergen dice que debe haber tanta

libertad como sea posible y Schiller pretende un mecanismo de precios; son buenos deseos que ciertamente se amplían con el desarrollo de sus posturas en los textos que elaboraron, indudablemente no aclaran respecto al hecho de que la libertad debe ser delimitada y los mecanismos de precios deben ser lo suficientemente libres como para permitir un margen de maniobra de suyo adecuado, pero siempre regulado para evitar un libertinaje económico, que sea arcano a la desestabilización de diversos grupos o sectores.

- **Redistribución del ingreso:** El principio del cual parten los teóricos es que una primera distribución fue inadecuada, de tal suerte que se aspira a la equidad, optimización, justicia y mejora; podemos suprimir elementos repetitivos, diciendo que para lograr una mejor distribución se requiere que exista una optimización, la cual no es posible ante la falta de equidad; en este caso haría falta mencionar que se trata de una inclusión real de los elementos para lograr el objetivo.
- **Otros objetivos:** Smithies habla de la conservación de recursos tanto naturales como culturales, que es una amalgama entre lo que se tiene en la naturaleza y lo que se ha convertido en la tradición y el conocimiento derivado de siglos de historia; por su parte, Boulding habla de libertad, la cual es muy general, ciertamente encaja dentro de la libertad económica, pero en abstracto, el concepto no solamente es amplio, sino inabordable puesto que tiene una multiplicidad de aristas. Debemos hacer la precisión en torno a la consecuencia de los objetivos, lo que se busca es fundamental, ello debe plantearse; las innovaciones se dan primordialmente con Tinbergen y Schiller, que hablan del mantenimiento de la paz y de sindicatos libres; es decir, no controlados por grupo de poder que de antemano son manipuladores de la voluntad de los trabajadores.

Es interesante abordar el trabajo de diseminación en torno a las posturas por parte de los especialistas respecto a los objetivos de la política económica, puesto que no

necesariamente son valiosas todas las aportaciones, en virtud de la repetición que surge de la concordancia entre los autores; lo importante es determinar de manera clara y concisa lo rescatable y entender que se requiere una inserción en los trabajos de los economistas citados, nos referimos en efecto a la profundidad en los exámenes críticos hacia un tema de la importancia del actual. Pasemos ahora a la revisión sobre los instrumentos de la política económica, los cuales continúan con esta serie de explicaciones tendientes a dar una completa definición sobre el presente concepto.

La política económica, como toda política, cuenta con instrumentos, los cuales implican los medios que el gobierno emplea para lograr sus fines; en esta precisión, Herschel esclarece lo que significa instrumentar una verdadera política de tipo económico, y continúa, cuando distingue los dos grandes tipos de instrumentos, comparativamente con las dos grandes dimensiones de la economía, es decir, habla de instrumentos generales o macroeconómicos y de aquellos particulares o microeconómicos, que afectan de manera directa sectores o industrias determinadas. Cabe señalar la inclinación que existe dentro de los países desarrollados por los instrumentos generales, en virtud de que el caer en las particularidades de cada industria requiere una labor más compleja; no obstante ello, consideran la instrumentación microeconómica como la base fundamental de la macroeconomía al momento de establecer políticas económicas, para ello, en el capítulo dedicado a la Unión Europea podremos darnos cuenta de lo importante que es el privilegiar lo micro sobre lo macro, puesto que en América Latina y particularmente en México ha acontecido una situación constante de visión global antes que particular de los fenómenos económicos.

Indudablemente, los instrumentos son necesarios para alcanzar los objetivos perseguidos dentro de la política económica, podemos determinar que la instrumentación permite manejar la objetivación para que llegue a concretarse el proceso de planeación y programación que la economía exige; ciertamente la

experiencia de países como México muestra que no se han utilizado instrumentos adecuados; el análisis cuantitativo ha hecho falta, la precisión en el diseño de modelos de política ha ocasionado una incongruencia entre el planteamiento y la realidad experimentada, además de ello, se ha considerado más importante mantener las cifras de crecimiento, que cada vez muestran una mayor distancia respecto a un verdadero desarrollo, dicho divorcio es pues un acontecimiento que ha terminado por dejar clarificado el poco avance logrado, pero no solamente eso, sino también el subdesarrollo acentuado a causa del erróneo planteamiento que nuestro país ha demostrado en su dinámica de trabajo. Por la otra parte, la Unión Europea en conjunto y de manera individual entre sus países miembros, trabaja la premisa de que no puede haber crecimiento sin desarrollo, tan es así, que sus logros han dejado manifiesta su experiencia, que México debe aplicar a su caso particular, puesto que simboliza el caso más maduro de convencimiento en el desarrollo. Para lograr lo anterior, es menester analizar las diversas políticas derivadas de la programación económica y del planteamiento de producción, manufactura, distribución y entrega de los recursos para la satisfacción de necesidades, con base en una correcta aplicación de los dineros como parte de la movilidad operativa de la economía práctica, por ello, introduzcámonos en los instrumentos de la política económica, puesto que con toda certeza permitirán construir políticas de fomento ciertas y plausibles dentro de una competencia que impone una productividad y por ende una competitividad en toda función económica con impacto en otras disciplinas y naciones.

1.2.1.1. Instrumentos de política económica

Los instrumentos de política económica son los medios empleados por todo gobierno para lograr sus fines, como las políticas empresariales, industriales, comerciales, financieras, fiscales, monetarias, crediticias y bancarias, gracias a las cuales se consigue lo que en los objetivos se ha planteado, puesto que se trata de medios auxiliares en la

aplicación teórica y práctica de la política económica en realidades concretas y bien identificadas dentro del desarrollo económico, político y social de un país ya ubicado en el propio desarrollo o en vías de lograrlo.

La instrumentación tiene relación con el uso de herramientas, en verdad se puede permitir una equivalencia entre ambas expresiones, de tal suerte que la utilización de las mismas herramientas de la política económica por parte del gobierno permite de manera concreta y decidida una preocupación estatal para que los medios logren el alcance de los fines, que finalmente son aspiraciones finales que toda fuerza o poder en una nación tiene y no debe por lo tanto dejar de lado.

En lo relativo a los casos ejemplares observados en un importante número de países subdesarrollados, tenemos la experiencia de producción destinada hacia sectores públicos y privados por parte del Estado, esto quiere decir que se presentan instrumentos muy diversificados, sin embargo, existe la tendencia hacia juicios de valor que perjudican la elección de instrumentos adecuados para el funcionamiento óptimo de la economía, pero el espíritu de servicio de los medios para conseguir los fines es prevaleciente en la teoría económica contemporánea.

Como culminación del apartado, nos enfrentamos ante la distinción necesaria entre los países que gozan de un desarrollo y aquellos que no lo han alcanzado, es claro que se ha debido a la poca utilización de instrumentos cuantitativos, referentes a la estructura productiva, la tenencia de la tierra, el comercio exterior, la administración pública, el sistema educativo, amén de las políticas fiscal y monetaria, resultando con ello la constitución de organizaciones internacionales que se crean en el marco de intenciones regionales de conjunción ante la situación económica para construir escenarios de desarrollo palpables. Por todo esto, necesitamos entender todas y cada una de las políticas que se instrumentan como derivación de la política económica; arrancamos estas consideraciones con la política empresarial o de empresa, que sirve de

entrada para la dinámica definitoria de las restantes ramas del árbol analítico de la economía, además de ser nuestra línea de acción más importante para efectos del presente trabajo de investigación.

1.2.1.1.1. Política empresarial

Para comenzar, definiremos a la empresa, puesto que de ella partiremos para poder entender con mayor claridad la política empresarial; en su acepción más general, es toda organización comercial o industrial que se dedica a fabricar objetos, dar servicios o espectáculos, vender cosas, etc. De ello extraemos que la empresa es una emanación de la familia, de ahí practica en forma especializada los actos de producción. La empresa, desde el punto de vista pragmático, tiene el objetivo de vender bienes y/o servicios a través de remuneración económica con utilidad. Es además de lo mencionado la unidad básica de producción de bienes y prestación de servicios, que surge del desempeño cotidiano de tareas en las organizaciones sociales básicas y elementales, que constituyen los antecedentes de toda actividad empresarial sólida¹⁰.

La producción de la empresa, en la economía moderna, casi nunca se dirige a satisfacer directamente las necesidades de las familias e individuos participantes, sino que se destina a la venta en el mercado¹¹; ello es un error, porque si bien debe preocuparse por el mercado de una manera importante, el capital humano involucrado en la empresa constituye el principal motor del progreso, por lo que una empresa consciente debe pensar en su personal, el cual, de no estar en la misma, haría de ella una especie de barca sin vela en medio del mar. Además de lo anterior, Ricossa sostiene que

¹⁰ A este respecto, podemos referirnos a Salo Grabinsky, quien nos dice en su libro titulado *La empresa familiar* que es necesario distinguir la percepción de empresa y funciones dentro de la misma respecto a la relación familiar; es decir, la concepción de empresa deriva de la familia, pero evidentemente es complejo suponer que semejante circunstancia haga que definitivamente no se presente una problemática al momento de distinguir deficientemente los papeles que cada integrante juega.

¹¹ Sergio Ricossa, *op cit.*, p. 229

“cada empresa no es autárquica, sino que está vinculada a otras empresas proveedoras, a clientes y al mercado”¹². La dimensión que productivamente tiene una empresa se determina por su valor agregado, que significa el valor que se otorga a las adquisiciones que ha realizado a otras empresas proveedoras, lo cual no es otra cosa que un encadenamiento organizacional que la empresa debe seguir y aprovechar para crecer y desarrollarse internamente.

Dando continuidad a la definición, las empresas constituyen el principal factor dinámico de la economía de una nación, pero no solamente eso, sino que también se convierten en el medio de distribución que influye de manera directa en la vida privada de sus habitantes. Rodríguez Valencia fortalece la definición de empresa, al mencionar que “es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener un beneficio”¹³; aquí el beneficio, valga la redundancia, debe ser distribuido equilibradamente entre los trabajadores, el equipo, la maquinaria, las adquisiciones, la estructura y la organización, todos estos elementos son importantes, no se puede dejar de lado uno solo de ellos, porque sería progresar de manera incompleta, quizás se logren crecimiento, expansión, aumento de ventas, etc., pero no el desarrollo y por ende la satisfacción del factor humano.

Campbell R. McConnell y Stanley L. Brue, para tratar el tema de la empresa, parten de la concepción en torno a los negocios, los cuales constituyen el segundo mayor agregado del sector privado, de ahí se desprende la idea de planta, que es en general un establecimiento físico, entendiéndose por éste a una fábrica, hacienda, mina, almacén minorista o mayorista, incluso un depósito, cuya actividad se desarrolle dentro de la fabricación y distribución de bienes y servicios; entonces, una empresa comercial es definida por los autores mencionados como la organización de negocios que posee y

¹² *Idem.*

¹³ Santiago Zorrilla deriva múltiples análisis al respecto de la empresa argumentando la importancia de la visión pragmática, de ahí el valor de la explicación que da en el sentido de concebir a la unidad empresarial como algo

opera las plantas, además, es preciso considerar que la gran mayoría de las empresas manejan una sola planta, restando algunas que controlan varias plantas, a esa minoría se le conoce con el nombre de "combinaciones verticales u horizontales" o bien "conglomerados". Las combinaciones verticales se refieren a empresas cuyas plantas se encuentran cada una en una distinta etapa dentro del proceso productivo, las horizontales suponen una producción comparativamente igual en todas las plantas, y al hablar de los conglomerados se comprende que hay plantas operando en mercados e industrias diferentes¹⁴.

Una vez explicada y dimensionada la importancia de la empresa, pasemos a la revisión de la política empresarial; conceptualmente, es la manera de organizar y administrar a las empresas, donde se establecen lineamientos, proyectos, se planea, se programa, se ejecutan acciones y se llega a los objetivos que se plantearon para la empresa o los diversos sectores que se encuentran en torno a ella misma, pero no únicamente eso, sino que la empresa se refiere a emprender, es decir, a adentrarse en la aventura de crecer en muchos sentidos, tales como visión de conjunto, proyección a mediano y largo plazo, claridad en las propuestas y concreción de las mismas, entre otras habilidades y aptitudes que se requieren para la función formalmente emprendedora; una empresa es en cierto sentido una misión; veamos ahora a quienes dirigen la empresa o le dan vida, definidos comúnmente como emprendedores o empresarios; para entender la distinción, definiremos a cada uno de ellos para poder establecer las particularidades que los caracterizan; al hablar de los primeros, nos referimos a quienes luchan por objetivos particulares, porque tienen mucha iniciativa y perspectiva, derivadas de su capacidad resolutoria de diversos problemas; los segundos son más bien quienes se adueñan con el paso del tiempo y del esfuerzo de empresas que finalmente tienen objetivos tales como producir, perfeccionar lo producido, promocionar, avanzar en el desarrollo de nuevas tecnologías para los productos y lograr

destinado a fines meramente mercantiles, lucrando sin lugar a dudas con el producto, puesto que es la lógica operacional que le economía define dentro de su desarrollo continuo.

¹⁴ Campbell R. McConnell y Stanley L. Brue, *Economía*. McGraw-Hill, Santafé de Bogotá, 1997, p. 81

la victoria en la competitiva carrera por el mercado; es decir, el empresario es la persona que explota a la empresa o que se ocupa de sus intereses, porque puede tomar decisiones ya que es el jefe y asume la responsabilidad, sin embargo, es recurrente su falta de profundidad en el análisis de su propio negocio. Innegablemente la percepción respecto a la explotación supone un aprovechamiento de la riqueza o bien el sacar provecho abusivo de algo o alguien; esto último permite relacionar a la empresa con la política empresarial; la primera, una vez constituida, requiere de políticas para el desempeño de sus funciones, no hay incongruencia entre uno y otro concepto, puesto que es precisamente su complementariedad la que los hace certeros en la precisión que realizan de todo el procedimiento de trabajo al interior de las organizaciones, que finalmente le dan cuerpo al desempeño empresarial¹⁵.

Con base en lo anterior, la política empresarial permite entender la operación de la empresa fundamentada en objetivos, cuyo cumplimiento queda condicionado a la utilización de instrumentos internos, los cuales necesariamente formarán parte de la acción empresarial en concreto, considerando que la empresa se nutre de la industria, es la gran distribuidora, puesto que adquiere lo producido para venderlo, salvo en el caso de las empresas industriales, que cuentan con sus propios medios de producción, indudablemente necesarios para la autosuficiencia productiva, ya no se sirven de un suministrador, sino que se autosirven para subsistir productiva, económica y socialmente, ello amerita su condición en el contexto de sus funciones específicas, ciertamente reguladas por una política superior por parte del Estado, o al menos por disposiciones particulares para accionar, porque cada empresa establece sus procedimientos, su organización, su integración, su operación, todo ello forma parte de las políticas internas, que guardan respeto y concordancia respecto a las grandes directrices nacionales y, por supuesto, internacionales.

¹⁵ Indudablemente, la empresa es una exigencia para todo buen emprendedor, que desconoce una posesión en abstracto, es decir, el apoderamiento de una determinada firma de fabricación, de tal suerte que el emprendedor va a buscar con toda intención un acomodo en objetivos integrales de constitución y posterior consolidación en los ambientes económicos más disímboles.

Para comprender mejor lo que representa la política empresarial, veamos la participación de la interacción o el intercambio en términos comerciales, los cuales son integrantes de la política comercial, con lo cual podremos contextualizar lo que es propiamente la formulación de nociones de estrategia dentro de los flujos de bienes y servicios necesarios para la operación de empresas, naciones y sectores productivos fundamentales para la economía.

1.2.1.1.2. Política comercial

Para hablar de política comercial, debemos anteceder con lo que significa el vocablo comercio, el cual tiene relación directa con el intercambio, porque se supone en el concepto un cambio de mercancías, o bien la venta en sí misma de los bienes al consumidor, es tal circunstancia la que da como resultado definitivo un manejo de diversos productos e incluso servicios; la compra, venta o cambio de productos naturales e industriales, además de una comunicación y un trato, constituyen fundamentos comerciales¹⁶.

La política comercial encuentra dos definiciones, la de hace veinte años, que sostenía el proteccionismo, reflejado en barreras comerciales discriminatorias para lograr con ello proteger a las empresas de la competencia exterior; es decir, los controles proteccionistas amarraban fuertemente las posibilidades de salir al exterior, se restringía el acceso a los mercados por temor a perder el crecimiento interno, todo ello a partir del modelo de sustitución de importaciones; ese tiempo era incluso un reto de nacionalización comercial que los países en vías de desarrollo mantenían ante la indiscriminada entrada de mercados como el estadounidense al principio y el japonés posteriormente. En la actualidad, la liberalización de mercados ofrece mayores

¹⁶ El comercio es ambicioso, busca un cambio internacional, una comunicación por medio de mercancías a través de las fronteras mundiales; es preciso destacar que los ámbitos de relación entre países se ven llevados por una tendencia comercializadora, producto de un momento global en el orbe.

posibilidades de aplicación de las modalidades de actuación en la industria; por tal motivo, la competitividad empresarial es una cuestión fundamental para la política comercial, se dejó de lado el modelo anterior como una renuncia ciertamente exagerada a las prácticas proteccionistas, puesto que no todo era desagradable o desplazable, lo importante era tomar conciencia de los errores y buscar una dinámica madura de trabajo intenso en las empresas y los gobiernos, a partir de experiencias definitivamente aleccionadoras y no por tal motivo despreciables en su totalidad, como un cambio a ultranza que no busque la mejora integral o completa con la ayuda del rescate de lo fundamental; es decir, lo que todavía sirve de modelos previos; no ocurrió así y ciertamente el nuevo tiempo es interesante y atractivo, además de competido, precisamente por eso se hace necesario el retomar la historia para buscar un porvenir realmente más próspero para las empresas y las industrias nacionales en economías que no por vivir transiciones importantes han conseguido un desarrollo concreto.

Una última definición de política comercial es comentada por Jordi Canals, doctor en ciencias económicas y empresariales por la Universidad de Barcelona, quien sostiene la postura en torno a que se trata de una política de oferta, con tendencia hacia la movilización de recursos productivos de un sector a otro de la economía, en busca de desplazar con mayor rapidez y eficiencia que mediante mecanismos automáticos de mercado; por lo tanto, estamos ante un modo concreto de incidir sobre la oferta agregada de la economía¹⁷; en otras palabras, ocurre una suerte de presión comercial, con la clara aspiración de controlar la oferta, sin esperar a que las fuerzas del mercado determinen la política, puesto que si bien el mercado impone las pautas a seguir, también es cierto que el comercio mueve al propio mercado, definiendo su tendencia, puesto que es inaceptable que los consumidores se dejen guiar exclusivamente por el mercado sin la intervención de políticas comerciales tendientes a regular las condiciones de intercambio internacional, que en nuestros días son las del mercado, el cual se ha dejado en libertad para establecer un entorno más competitivo y menos proteccionista.

¹⁷ Jordi Canals, *La nueva economía global* Ediciones Deusto, Bilbao, Primera edición, 1994, p. 268

De lo anterior se pueden extraer explicaciones diversas, comencemos por la que afirma la terminación radical del proteccionismo; sabemos por la experiencia histórica que se ha generado una suerte de cambios internacionales importantes, al grado de que nos encontramos ante movimientos cada vez más frecuentes en el contexto comercial contemporáneo; la adaptación de naciones como México a los nuevos escenarios mundiales significa una aceptación de otras condiciones, resulta que Estados Unidos ha sido el gran orquestador de la segunda posguerra mundial, al edificar mecanismos de defensa ante el engrosado fantasma del comunismo instrumentado ciertamente por la Unión Soviética y por los países de la franja este de Europa; la reconstrucción de los occidentales europeos sufre una transición, inicia con ayudas cuantiosas como el Plan Marshall y la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), termina con una Comunidad Económica Europea (CEE) hoy Unión Europea (UE) cada vez más constituida, una finalización en el patrón oro del dólar estadounidense y una necesaria transformación económica a lo largo y ancho del orbe; detallaremos esta situación al momento de adentrarnos en el capítulo tercero de la presente investigación.

Con base en toda la serie de esfuerzos norteamericanos por consolidar y preservar su poderío, en franco conflicto contra el bloque soviético, se genera una marginación de productos provenientes de otras naciones, como el caso más importante ocurrido con Japón; la Unión Americana privilegió a los latinoamericanos, comprando de ellos diversos productos, garantizándoles una evidente estabilización en el tipo de cambio y una situación política bastante holgada, los regímenes militares como el de Paraguay sintieron una extrema protección por parte de los norteamericanos, que no obstante haber presenciado y enfrentado la realidad de dos asesinatos en la persona del presidente John F. Kennedy en 1963, así como su hermano, el candidato demócrata Robert Kennedy en 1968, garantizaron crecimiento económico; no fue la excepción en México, de tal suerte que los movimientos sociales eran fácilmente controlables, en busca de la permanencia del sistema de poder de manera imbatible. La economía de las

naciones en vías de desarrollo fue de nivelación en todos los órdenes, había subsidios, suministros diversos que los vecinos norteños aprovecharon para contar con el apoyo de los países de América Latina, que intentaron terminar con la política de proteccionismo a partir de estudios serios sobre la dependencia¹⁸, que las relaciones internacionales aceptaron finalmente en su teoría, la cual se mantuvo inamovible hasta llegar a la década de los setenta, cuando Europa ya era toda una comunidad en clara organización y cuando surge en Estados Unidos una desesperación producto de su debacle económica sufrida desde 1971, la cual obliga a imponer una teoría de interdependencia, en la cual se establece que todos necesitan de todos, dicha situación cambia las reglas del juego comercial entre los países, llegando las barreras a ser terminadas, pasando de un crecimiento hacia dentro a un crecimiento hacia fuera.

Los cambios comerciales dieron origen a accidentados períodos de estabilidad, que luego fueron destrozados con crisis económicas terribles para economías acostumbradas a un manejo interno tranquilo, sin sobresaltos y con la confianza en el poderío del gran vecino del norte, no contaban con las fracturas financieras que obligaron a plantear un nuevo modelo de crecimiento, que iba a heredar inestabilidad recurrente, fuertes presiones inflacionarias, devaluaciones importantes en el tipo de cambio, acuerdos de diversa índole con organismos financieros para hacer frente a las debacles insistentes y con ello dar pie a una capacidad exportadora y una apertura que ha llegado a romper el equilibrio que de por sí había sido débil durante los años del llamado desarrollo estabilizador en nuestro país. Los cambios han sido no solamente radicales, sino extremadamente acelerados, no hay tiempo de estabecer una adecuada política comercial cuando la transición no es pensada con un margen considerable de tiempo, se requiere indudablemente de una planeación, no es posible transitar de un modelo de crecimiento a otro de manera tajante y absoluta, es obvio que no sucede una situación favorable cuando las circunstancias obligan a operar distintamente a lo

¹⁸ En este caso, los trabajos realizados durante la década de los sesenta por Fernando Enrique Cardoso, Raúl Prebisch, entre otros, dejaron evidencia del descontento latinoamericano respecto al poder norteamericano y la necesidad de un reconocimiento a las demandas de mayor equidad en las relaciones norte-sur.

acostumbrado sin antes preparar el terreno en las particularidades que lo componen, tal es el caso de los radicalismos acentuados en los cambios comerciales internacionales con un necesario impacto nacional en las economías latinoamericanas particularmente.

En atención a lo anterior, veremos lo que acaece en materia industrial, dando continuidad a nuestra examinación sobre las políticas derivadas de la economía, para ubicar al estudio en la dimensión global y a la vez específica, es decir, ambas visiones necesarias y concisas en cuanto al requerimiento de contextualización que presenta nuestro trabajo.

1.2.1.1.3. Política industrial

Para iniciar la conceptualización de lo que es propiamente la política industrial, debemos comenzar por definir a la industria. En la economía, como se dijo anteriormente, es el sector secundario, cuya función es producir las mercancías (bienes materiales) utilizando materias primas suministradas por el sector agrícola o primario. Se entiende que la industria es transformadora por excelencia, puesto que lleva los bienes a su estado final, con el objeto de que se encuentren listos para el consumo, cambiando la estructura, procesando mediante el uso de herramientas e instrumentos indispensables para cambiar la presentación e inclusive la consistencia del bien que se extrae de la naturaleza.

Para Campbell R. McConnell y Stanley L. Brue, la industria es un grupo de empresas que generan los mismos o similares productos; es decir, la producción se hace en las empresas pero manejada por una industria, tal es el caso del sector automotriz, que cuenta con muchas empresas, a saber: General Motors Company, Chrysler, Ford Motors Company, Nissan, BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen, Jaguar, Peugeot, etc., la cuales finalmente cuentan con sus particulares medios de producción; de lo anterior se

desprende que la industria aglomera a muchas empresas, y éstas a su vez trabajan a su servicio, dependen de la producción que se genera al interior del trabajo industrial.

Existe una subdivisión industrial por sectores, son dos primordialmente, si las ventas constituyen parte del proceso productivo, se trata de industria intermedia, como la química, la metalúrgica, la textil, etc.; en caso de que las ventas vayan al consumidor final, hablamos de industria final, como la alimenticia, la de confección, la mecánica, entre otras; finalmente se trata de dos áreas independientes y complementarias, puesto que si bien cada una tiene sus propios medios de producción, una parte le vende a la misma producción, mientras la otra se dedica exclusivamente a la satisfacción directa de la demanda que presenta quien en última instancia va a utilizar determinado bien para su uso personal o profesional; es decir, se presenta la circunstancia de que una industria le vende a la otra, por ejemplo, la industria textil le vende a la de confección, creándose con ello una cadena productiva bien identificada en el marco del proceso de transformación y distribución para el consumo.

Veamos ahora lo que es formalmente la política industrial. A últimas fechas, esta política se ha insertado en la dinámica regulatoria de la industria con el fin de evitar al máximo prácticas monopólicas, o bien actos que establezcan la existencia de una sola empresa que genere un producto para el que no exista un solo sustituto o competidor cercano; en semejante contexto aparece una nueva definición conceptual, la cual sostiene la inclusión de las acciones gubernamentales para promover la vitalidad económica de empresas o industrias específicas, en virtud de que situaciones como el antimonopolio, la regulación industrial y la regulación social provocan necesariamente una alteración estructural o bien restringen la conducta de las empresas privadas; lo anterior supone que se debe dejar que las firmas o consorcios crezcan si sus posibilidades se los permiten y si no existen conflictos de interés, como acontece en el caso de la impresionante empresa de sistemas computacionales Microsoft; dicho monopolio ha sido creado ante la falta de una competencia suficientemente constituida como para enfrentar a un

gigante que ha crecido extraordinariamente durante los últimos años. Es innegable que deben existir mecanismos reguladores, pero el capitalismo se entiende como la presencia de la propiedad privada, de la libertad de empresa, del interés propio, la competencia, el mercado y un reducido papel del gobierno en tales asuntos, por ello es que ciertamente una política industrial debe ser lo suficientemente flexible como para permitir que toda empresa pueda superarase hasta donde le sea posible, pero al mismo tiempo debe evitar que existan prácticas desleales entre los integrantes de la competencia, porque se empieza a dar un juego sucio de ambición por el poder económico y la dominación del abundante mercado.

Es un hecho que la política industrial promueve intereses de empresas e industrias seleccionadas, auspiciando una cada vez más amplia rentabilidad, pero debemos hacer uso de la historia para respaldar tal afirmación; durante la época del mercantilismo, las políticas gubernamentales eran eminentemente comerciales, con miras a favorecer las exportaciones, puesto que había grandes cantidades de oro en el proceso de intercambio; es decir, la convertibilidad del dólar frente al oro implicaba una mayor generación de riqueza, de manera que, entre subsidios, favorecimiento a los monopolios, regulación de la producción para asegurarse de la calidad en los bienes, entre otras prácticas establecidas como políticas, los gobiernos aseguraban su estabilidad y su capital por medio de un absoluto control en su comercio; los estadounidenses fomentaron un financiamiento desmedido a sectores como el ferrocarrilero, el agrícola y el militar; durante muchos años, tal situación prevaleció, de hecho, durante la época subsecuente a la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos tenían una sólida industria nacional, la cual acaparaba los mercados de Europa Occidental, limitando las posibilidades de inserción de los productos japoneses; hacia los años 70, esta situación cambió, dando lugar a la entrada de productos importados, los cuales fueron inundando el mercado norteamericano.

De la situación anteriormente mencionada, surgieron alternativas expuestas por especialistas con el fin de lograr la recuperación industrial, las cuales en general sostienen que el gobierno debe hacer uso de préstamos con bajas tasas de interés, así como garantías a los mismos, tratamiento favorable de impuestos, subsidios a la investigación y desarrollo, inmunidad antimonopólica e incluso protección frente al comercio exterior; el interés de mencionar lo anterior estriba en que debe hacerse uso de los controles internos ante la voraz fuerza del mercado, que no puede dejarse a su libre acceso, en especial cuando las condiciones económicas no permiten una entrada formal de la industria a la competencia externa, puesto que ello termina desmoronando la estructura de los procesos de desarrollo de las políticas requeridas para la consecución de fines necesarios e indispensables en la economía contemporánea, tales como apertura moderada, no olvido del avance interno privilegiado por encima del ingreso al entorno competitivo, formalización de acuerdos con base en un tiempo razonable para alcanzar la madurez necesaria y con ello adentrarse en el intenso movimiento internacional, entre otras medidas.

Toda industria que se precie de un desarrollo sostenido debe ante todo construir una estructura organizacional sólida, puesto que para suministrar a las empresas de materia prima y productos terminados se requiere un trabajo vinculado a la correcta asignación de mercancía hacia las necesidades empresariales más apremiantes, con el fin de regenerar la actividad económica de manera continua; esto es suministrar lo meramente necesario para evitar el desperdicio o la no utilización, puesto que ello se traduce en pérdidas importantes para la empresa, que compra lo que no utilizará, además de que se pierden recursos manufacturados o procesados, los cuales son en todo momento necesarios para el trabajo económico; el crecimiento de la industria nacional de todo país debe encontrarse fuerte al interior, para establecer políticas industriales que privilegien al país, con la idea de solidificarse en su parte interna, contando con mecanismos de control y producción adecuados, porque la industria es el sector medio, que requiere del primario para suministrar al terciario y al propio sector secundario al

que pertenece; además, la interconexión entre los sectores productivos que hemos mencionado brevemente en el presente párrafo constituyen la materia prima necesaria para considerar a la industria como el sector interdependiente más importante en lo que se refiere a su labor de intermediario entre el productor y el consumidor por medio de la transformación física de los recursos naturales, decididamente trascendente en el entramado económico tan dinámico y fugaz¹⁹. Para lograr lo anterior, se hace imprescindible la financiación de las múltiples actividades a realizarse, partiendo de una organización y administración de los recursos por medio de las finanzas públicas y privadas, para ello tenemos el caso de la política financiera, que constituye en si misma una herramienta complementaria dentro de la política económica, veamos su origen conceptual y su desempeño práctico, dando continuidad con ello a nuestro marco conceptual integrante del presente capítulo.

1.2.1.1.4. Política financiera

Partiendo de la raíz, el término finanzas es francés de origen, se le relaciona con hacienda, caudal, dinero y banca; cuando se habla de finanzas, se tiene que hablar de igual forma de los términos negocios, banca, entre otros relativos a la economía, puesto que las finanzas suponen la contabilidad de los dineros de cualquier empresa o industria; efectivamente, las finanzas son las cuentas hacendarias, bancarias, etc., que finalmente son monetarias, y toda empresa acude a la creación de un área de finanzas, que vele por la administración del dinero, apoyada por el área de contabilidad. Ahora bien, el financiamiento se refiere al aporte de capitales requeridos para que tanto el Estado como las empresas caminen; es decir, cuando se requiere capital, o bien cuando se hace necesaria la entrada de dinero para las arcas de la empresa, se entiende que se

¹⁹ La explicación definitoria de la política industrial aplica elementos de varios autores y la experiencia de diversas empresas, de modo que no se casa con teoría alguna, antes bien se sirve de las herramientas cualitativas y funcionales de toda forma de trabajo lógica y coherente al interior de una industria para la correcta instrumentación de políticas al respecto.

habla de un financiamiento, que supone la aportación o la entrega de dinero, que será administrado por medio de las finanzas. Todo financiamiento cuenta con fuentes tanto internas como externas; las primeras se dan gracias a la ganancia de las empresas, lo cual implica un autofinanciamiento, o bien de la aportación de capitales por parte de la banca comercial o de desarrollo; para el segundo caso nos encontramos ante créditos otorgados por las instituciones bancarias internacionales; toda empresa requiere para iniciarse un capital base, el cual permitirá la regeneración, que tenderá al financiamiento propio; ahora bien, suele ocurrir la situación de necesidades imperantes de inversiones por parte de los organismos financieros, en busca de un fortalecimiento industrial y empresarial, el cual se debe recibir en calidad de préstamo, para que una vez consolidada la empresa, se inicie la amortización o reembolso del capital recibido, ello representa el deber ser del trabajo de los subsectores productivos y de servicios en toda nación.

Podemos derivar de lo anterior una serie de especificidades tales como financiamiento internacional, que es el de los inversionistas extranjeros para apoyar proyectos fuera de su país; las modalidades inversión pueden ser directas o por créditos; financiamiento privado, realizado por aportaciones de empresas o instituciones con ese carácter así como por individuos determinados; financiamiento público, dado por entidades e instancias de carácter meramente público; finanzas privadas, control de cuentas de una persona moral o un capitalista, es decir, entradas y salidas de dinero de los particulares y empresas; finalmente tenemos a las finanzas públicas, encargadas de la captación de recursos por medio del decreto de ingresos, así como de la erogación por medio del presupuesto de egresos, para ello la entidad gubernamental es una Secretaría o Ministerio de Hacienda o del Tesoro dentro de cada país. Lo anterior es perfectamente explicable si vemos los casos de las cuentas nacionales, que se alimentan de los impuestos, cuya recaudación se da para generar finanzas públicas; es decir, dinero de los mismos miembros de la sociedad, que con sus impuestos permiten la existencia de un presupuesto, el cual se asigna al sector público, que muchas veces acude a créditos

internacionales; asimismo, la iniciativa privada, dentro de la cual se encuentran las empresas pequeñas y medianas, requiere créditos y apoyo gubernamental mediante prácticas de fomento, sin embargo, se da prioridad a las empresas públicas, que por cierto se han ido vendiendo en todo el mundo ante la incidencia de privatizaciones recurrentes en los escenarios económicos, esto no es otra cosa que la venta a particulares de las empresas, a fin de que salgan de situaciones de quiebra por endeudamiento, circunstancia ilógica de principio si se considera que las deudas se contraen ante la insuficiencia de recursos, siendo precisamente la ley de ingresos la que permite contar con dinero para hacer frente a las actividades prioritarias de las empresas, sin embargo, la incongruencia de esta situación con la economía de mercado abierta y competitiva impide que el Estado se mantenga igualmente fuerte, su debilitamiento es pues una condición necesaria para poder iniciar la escalada hacia la entrega a ciertos individuos de lo que siempre ha sido sostenido por la mayoría de la población; es decir, la solvencia financiera.

Continuando con el análisis del concepto en cuestión, Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez definen a la política financiera como la parte de la política económica de un país que se encarga de formular los objetivos, señalando los instrumentos adecuados para controlar los ingresos y administrarlos, así como para elaborar el gasto del sector público²⁰. La política financiera se encarga también del control del sistema bancario de un país; es decir, de la política bancaria, así como de la política monetaria y crediticia. De esta manera, en forma amplia la política financiera de un país incluye: la política fiscal, la política de gasto público, la política monetaria y crediticia, así como la política bancaria, todas ellas administradas con la finalidad de coadyuvar al logro del desarrollo económico de cualquier país.

Lo anterior se rompe ante lo expuesto líneas atrás respecto al adelgazamiento del aparato estatal, que sin lugar a dudas origina en consecuencia un dispendio causante

²⁰ Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez, *op cit.*, p. 184

necesariamente de una cesión de la propiedad pública a la propiedad privada, quedando definitivamente forzada y presionada la transición de un modelo económico a otro, ante el descontento de la mayoría de la gente, porque si bien se parte de que las empresas mejorarán su participación en las actividades de producción y prestación de servicios, también se reconoce que el sector público debe dedicarle tiempo y esfuerzo a la adaptación. Países como Suecia y Dinamarca aceptaron el cambio, puesto que dejaron que se privatizara la producción, mejorando con ello las condiciones de vida en la población; esto es, la aprobación que la misma sociedad le da a los procesos de modernización económica es fundamental para que la madurez productiva impere en toda nación. Lo anterior es prueba de que evidentemente se requiere una aceptación popular respecto a la transición, salir de un atraso es mejor que intentar salir del subdesarrollo, eso lo veremos al tratar el capítulo dedicado a la Unión Europea, donde manejaremos caso por caso los países más representativos en cuanto a la salida del atraso se refiere; por ahora, continuemos nuestro examen de las políticas tratando el caso de la política fiscal, que está muy relacionada con la política financiera en lo concerniente a la recaudación de dinero para el progreso económico.

1.2.1.1.5. Política fiscal

Antes que cualquier definición conceptual, la política fiscal tiene un significado, el cual es que se trata del conjunto de medidas que un Estado implementa para cubrir sus gastos; suele implantarse mediante fijación de objetivos de crecimiento del gasto público y de su financiación, así como de la recaudación por medio de los impuestos. Cuando la política fiscal se orienta a frenar el crecimiento de la demanda, inicia por un exceso de demanda, el cual origina, por un lado, aumento de impuestos, reducción del consumo privado y de la demanda agregada; por el otro lado, origina disminución del gasto

público y reducción de la demanda agregada²¹. Samuelson opina que la política fiscal es todo programa de gobierno respecto a la compra de bienes y servicios, así como a la cantidad y tipo de impuestos²², esto quiere decir que el Estado determina los precios, con base en ello establece la tasa impositiva y la aplicación de la misma a los bienes o servicios, según se requiera; siendo idealistas, debería recaudarse dinero por concepto de impuestos a todos aquellos empleados que puedan hacerlo, considerando el nivel de precios así como el poder adquisitivo del salario real en función de las escalas dentro de los puestos laborales.

En el caso de que la política fiscal se oriente a la reactivación de la economía, inicia con una insuficiencia en la demanda, que por un lado crea reducción impositiva; es decir, menores impuestos ante una reducida demanda general, situación que aumenta el consumo privado o bien incrementa la inversión, ambas circunstancias dan como resultado un crecimiento en la demanda agregada; es decir, el gasto total planeado en la economía, mas no la demanda de los consumidores, o como afirman Samuelson y Nordhaus, el gasto total planeado de la economía, determinado por el nivel agregado de precios, así como por la inversión interna, las exportaciones netas, el gasto público, la función del consumo y la oferta monetaria. Por el otro lado, el aumento del gasto público causante del aumento a la demanda agregada son consecuencias de la insuficiencia de oferta. Por lo anterior, la política fiscal es una política de demanda, siempre determinada por la exigencia de la economía, o bien del sector gubernamental, que por medio de la recaudación garantiza la existencia de suficiencia monetaria, con lo cual se evita a toda costa la presencia de faltantes importantes de dinero; es un hecho que lo anterior no sucede con la claridad y exactitud que hemos manifestado; sin

²¹ La demanda agregada que surge de su exceso, requiere medidas correctivas del problema en comento, tal es el caso de las consideraciones en torno al papel de la suboferta, la cual genera una sobredemanda, es decir, los productos son ofertados en poca medida, lo cual crea en el consumidor un requerimiento de lo que no es abundante en el mercado, porque el poder adquisitivo del salario es muy bueno y por ende la gente cuenta con mayor capital para el consumo generalizado; una vez ocurrido lo anterior, se pasa a una etapa de presión al gobierno, que responde con incremento en las tasas impositivas, reduciendo su gasto y provocando una forzada nivelación del mercado, que con lo descrito muestra claras imprecisiones en su accionar.

²² Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus, *Economía*. McGraw Hill, Madrid, Decimosexta edición, 1999, p. 735.

embargo, la aspiración es precisamente esa, aunque desafortunadamente la planeación económica no vele por los intereses superiores que tiene el propio ciclo económico, los cuales se cimentan en la satisfacción plena de las necesidades individuales y colectivas de la población.

Existen varios tipos de política fiscal, veremos cada uno de ellos para entender claramente lo que significan la implementación y las consecuencias de la misma²³.

Política fiscal discrecional. Es definida como el manejo deliberado de los impuestos y del gasto del gobierno por parte del Congreso* para alterar el Producto Interno Bruto (PIB) real y el empleo, controlar la inflación y estimular el crecimiento económico. Al usar el término "Discrecional" nos referimos a la no ocurrencia automática de los cambios dentro de los impuestos y el gasto gubernamental; es decir, sin la necesaria intervención del Congreso. Este tipo de política fiscal impacta en la demanda agregada, mas no en la oferta agregada macroeconómicamente hablando; es decir, el perjuicio en todo caso se da dentro del gasto del gobierno o de los requerimientos del mismo, mas no de su oferta económica.

Política fiscal expansionista. Tiene por objeto la reducción o bien corrección de recesiones; es decir, aumenta la demanda agregada como resultado natural del incremento en el gasto gubernamental, porque al presentarse una mayor erogación se genera el requerimiento de más recursos, así como una reducción impositiva que eleva el gasto privado.

²³ En esta parte hemos recurrido a la aportación que Stanley L. Brue y Campbell R. Mc Connell tienen respecto al asunto de las diversas políticas fiscales que se aplican con frecuencia en el mundo, o bien que se han identificado dentro de la operación económica internacional; de hecho, en las páginas del texto *Economía*, que van de la 244 a la 249 se muestra tal descripción con toda precisión.

* En esta parte nos referimos al Congreso de los Estados Unidos, puesto que se trata de la aportación de dos investigadores de dicho país.

Política fiscal contraccionista. Es también definida como política fiscal restrictiva, su acción se centra en atacar la inflación vía jalón de la demanda. La reducción en la demanda agregada producto de una disminución al gasto del gobierno, incremento de los impuestos o ambas, da como resultado una política fiscal contraccionista.

Política fiscal no discrecional. Es un hecho que relativamente los cambios apropiados en los niveles de gasto del gobierno ocurren automáticamente. Lo anterior, denominado como *elemento estabilizador interno* no se incluyó anteriormente, en virtud de que se encontraba implícito un impuesto constante donde la misma suma de recaudos de impuestos fue recolectada en cada nivel del PIB. El surgimiento de elementos estabilizadores internos se da porque en realidad el sistema de impuestos netos; es decir, los impuestos menos transferencias y subsidios es tal que los recaudos de impuestos netos varían en forma directa con el PIB.

Para aterrizar toda la gama de ideas manifestadas con antelación, debemos realizar un análisis mucho más completo; resulta que la política fiscal es aquella que se constituye como un instrumento importante de la política económica, porque la existencia de proyectos de presupuesto y construcción de los mismos implica la posibilidad de que el gobierno tenga recursos, derivados de una carga impositiva elevada que debiera ser destinada en todo momento a la satisfacción de las necesidades colectivas, no hacia objetivos de enriquecimiento a costa de la gran mayoría de los responsables pagadores de impuestos; existe un mercado de morosos, el cual se encuentra cautivo, pero solamente en cuentas nacionales, no en presión real de pago, por tal motivo, ocurre una suerte de insuficiencia fiscal; la cual da como consecuencia la petición cada vez más recurrente de préstamos, que deben ser amortizados; es decir, reembolsados en un mediano o largo plazo, mientras tanto son deuda, que puede ser tanto interna como externa, y que engrosa la carga económica sobre cada uno de los habitantes de países como México, que cuentan en su haber con 16,000 pesos en

promedio per cápita*, innegablemente impagables por parte de muchos habitantes debido a los interminables incrementos en las tasas de interés y al nivel de vida de la mayoría de la población, el cual dista mucho de ser lo favorable que se desea de acuerdo con las nuevas tendencias económicas mundiales.

La recaudación fiscal se da no solamente con impuestos como el Impuesto Sobre la Renta (ISR), que se aplica directamente del salario bruto del personal en el sector público; el Impuesto Sobre el Producto Trabajado (ISPT), que es considerado dentro del sector privado y el Impuesto al Valor Agregado (IVA), descontado en el caso del personal por honorarios, así como en los diversos bienes y servicios; también se presenta en el pago de servicios básicos, como predial, agua, luz, teléfono; quienes cuentan con automóvil contribuyen con el pago de la tenencia, del seguro, de la verificación vehicular, así como las reparaciones que cause el desgaste lógico y natural que sufre el bien en cuestión con el paso de los años. La carga de pagos por concepto de impuestos es válida cuando se encuentra perfectamente bien canalizada hacia objetivos reales de mejoramiento en la calidad de vida de los contribuyentes, ello no debe nunca ser extraño puesto que es la razón de ser del pago de un cargo por algo en particular, ya sea un bien o un servicio, pero cuando se torna excesivo y además poco redituable en beneficios, resulta un absurdo el pagar, puesto que crea un sentimiento de regalar el dinero al gobierno para que incumpla sus funciones de servicio a la sociedad.

La recaudación obtenida muchas veces se destina a la satisfacción de necesidades apremiantes que con extrema frecuencia tienen los más necesitados, se les dan subsidios y se hacen transferencias de recursos para apoyar a los marginados de la sociedad, que sufren la terrible incertidumbre de no saber si contarán con los mínimos de sobrevivencia al día siguiente, porque sus condiciones ciertamente limitan su propia subsistencia; el gobierno hace uso de asignaciones en recursos que indudablemente

* El cálculo es hecho sobre la base de la deuda externa total, la cual asciende a 160,000 millones de dólares, dividida entre un aproximado de 100 millones de individuos.

crean un esquema de dependencia, donde la paupérrima clase popular recibe por temporadas ayuda, termina ese tiempo, y vuelve la sosobra; normalmente se aprovechan momentos de proselitismo político, de acción social dentro de algún programa, para otorgarles despensas, se les promete un porvenir alentador, pero jamás se les dice cómo lograr la autosuficiencia productiva, donde no requieran de un grano de arroz, porque saben cómo producirlo para ganar dinero y vivir mejor.

La política fiscal es en los países en vías de desarrollo una politización fiscal, que nos es otra cosa que la utilización de los recursos públicos para fines meramente políticos, pero no para crear el ambiente adecuado orientado a la formación de gente capaz, autosuficiente, que luche por lo que quiere, que no espere la siempre latente protección del aparato gubernamental, que con el dinero de los propios contribuyentes aporta subsidios, construye vías de comunicación, favorece una efímera situación de resultados en la aplicación de los dineros; desgraciadamente, la fiscalización es una utopía en países donde no se pretende la empresa de solucionar de fondo los problemas de rezago social y pobreza, considerando que la organización fiscal bien puede pensar en los morosos, averiguar las causas de la creciente economía informal, la cual supone el ambulante, así como buscar alternativas reales de solución a problemas bien identificados; si países como Suecia, Dinamarca e Italia han logrado salidas absolutas de situaciones de atraso considerable, porqué no hacer de América Latina un buen aprendiz de mejores estadios de bienestar, hay que pensar con seriedad tal circunstancia.

Considerando las amplias posibilidades de la fiscalización en todo asunto nacional o bien global, tenemos en concreto la posibilidad de analizar el gasto a través de la moneda, los créditos y la banca, disertados por medio de las políticas aplicables a cada aspecto; es plausible hacer notar la existencia de una complementación crucial dentro de la elaboración de ideas sobre las numerosas políticas de la política económica, valga la redundancia; hace falta una organización monetaria, crediticia y bancaria para

hacer frente a las tareas pendientes de industrialización, creación de cultura empresarial, fiscalización, financiamiento y en general de orden económico, sin duda alguna necesidades para el buen funcionamiento del aparato productivo.

1.2.2 Políticas de gasto público

1.2.2.1 Política monetaria y crediticia

Es la moneda una mercancía reconocida como equivalente general, con capacidad de medir el valor del resto de las mercancías, con una función adicional, que es la de intermediación en los cambios. Lo anterior es precisión hecha por Ramón Ramírez Gómez, ahora veamos el análisis conceptual que Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez hacen; para ellos la moneda es todo objeto que sirve de equivalente general como medio de cambio, lo cual implica que la moneda es la unidad de medida; es decir, el marco o patrón de los valores, una búsqueda histórica de los seres humanos por determinar el valor del trabajo y de los objetos, la cual ciertamente comenzó con el trueque, evolucionando finalmente a las nuevas formas, y las calificamos así porque de acuerdo con la experiencia histórica, su aparición es relativamente reciente²⁴.

Los autores referidos en el párrafo anterior van más allá dentro de sus consideraciones, y especifican varios tipos de moneda, haremos la explicación respectiva para volver con Ramírez Gómez, quien también desenreda el tejido dentro de la clasificación de la moneda. Bien, la moneda débil, que es la primera que describen los autores en cuestión, implica una falta de fortaleza con relación a otras, semejante situación ocasiona que la convertibilidad y la aceptación de la moneda débil en otros países sea prácticamente nula, puesto que se devalúa con facilidad, no cuenta con un buen soporte económico, ya que las cuentas nacionales, particularmente la balanza de pagos, disminuyen su posibilidad de crecimiento y consolidación como una moneda

digna de aceptación; la moneda fiduciaria es aquella cuyo material vale mucho menos que lo que marca dicha moneda, es decir, es una moneda que vale lo que indica, mas no lo que pesa, ejemplos los podemos encontrar en las monedas de curso legal actualmente, en los billetes y en los cheques; la moneda fuerte es lo opuesto a la débil, la razón es que esta última goza de prestigio, su fluctuación en términos de tipo de cambio es tan estable que incluso tiende a aumentar su convertibilidad, esto puede ocurrir cuando se aprecia respecto a otras monedas, en clara tendencia a la sobrevaluación; mientras la moneda débil se deprecia, la fuerte adquiere más valor, ello origina la intención de conservarla; el dólar es un ejemplo claro de moneda fuerte. Por último, la moneda libre es la que se puede cambiar en todo el mundo por cualquier otra moneda, nuevamente ejemplificamos con el dólar, que cuenta con esa posibilidad en cualquier punto del planeta.

Ramón Ramírez Gómez habla de las monedas de base metálica, que como su nombre lo indica, son de metal, anteriormente eran de oro y plata, ahora son de aleaciones de metales de menor valor, lo que permite acuñar en mayores cantidades; las de base ametálica son el papel moneda, que básicamente se refiere a los billetes de circulación oficial, hechos normalmente en papel agua, y que cuentan con un determinado valor. La moneda de crédito es la que se usa para sustituir el pago mediante billetes y monedas, son las tarjetas de crédito, los pagarés, etc., instrumentos que implican una promesa de pago, al igual que los cheques, porque dependen de la solvencia bancaria de quien paga con dicha moneda²⁵.

Habiendo trabajado la definición sobre moneda, identifiquemos la política monetaria de un país, la cual es encargada de formular los objetivos, señalando los instrumentos adecuados para el control que ejerce el Estado sobre la moneda y el crédito. El objetivo primordial de la política monetaria es velar por la estabilidad

²⁴ Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez, *op cit.*, pp. 154-155

²⁵ Ramón Ramírez Gómez, *La moneda, el crédito y la banca a través de la concepción marxista y de las teorías subjetivas*. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, 1988, pp. 184 y 199

económica de un país. Si bien es cierto que la política monetaria cuenta con medidas correctivas, más importante es que esas medidas sean de carácter preventivo, que tiendan a mantener una situación económica de pleno empleo y un nivel de precios estable. Por lo tanto, dichas aspiraciones se suman al objetivo básico de la política monetaria para mantener una adecuada política económica.

El objetivo de la política monetaria, según Ramón Ramírez Gómez, es facilitar en la medida de lo posible el cumplimiento de los fines del sistema económico; producir y distribuir equitativamente entre los miembros de la sociedad el máximo volumen de los tipos más prácticos de artículos y servicios al menor costo posible, así como contribuir al logro y mantenimiento de un empleo total, eficaz y estable, amén de una distribución equitativa de bienes e ingresos.

En términos más realistas, considera Ramón Ramírez Gómez que uno de los objetivos de la política monetaria es la estabilización de la moneda en términos de una mercancía, generalmente la que sirve de base al sistema monetario, oro, plata o cualquier otro metal, o estabilizar igualmente la cantidad u oferta de dinero o la demanda monetaria de producción normal de artículos terminados y la prestación de servicios, además del que desea estabilizar los precios o que la movilidad de éstos reflejen los posibles cambios en el costo de los factores productivos y, por ende, en el de la producción²⁶.

Según las precisiones de Samuelson, la política monetaria la constituyen los objetivos del banco central en el control que ejerce sobre el dinero, tasas de interés y condiciones crediticias; de esto resulta que la instrumentación de la política monetaria se centra en las operaciones del mercado abierto, así como los requisitos de reservas y la tasa de descuento. Adicionalmente, el autor que se menciona hace una distinción de la propia política monetaria en dos tipos: el primero es el relativo a una manera de

²⁶ *Ibidem*, p. 113

restringir o reducir la oferta monetaria y elevar las tasas de interés; es decir, se eleva el costo del dinero, se aprecia su valor, desacelerando el crecimiento de la economía y la inflación, o bien elevando el tipo de cambio. La otra modalidad que se marca es la de una política tendiente a la elevación de la oferta del propio dinero con el firme propósito de reducir las tasas de interés, para que se pueda promover la inversión y el repunte en los niveles del PIB. A estas estrategias del banco central se les conoce como políticas monetarias duras y suaves respectivamente

Internacionalmente, la política monetaria estableció al término de la Segunda Guerra Mundial varios organismos que se dedicaran de lleno al tratamiento del asunto que nos ocupa, tal es el caso de las dos más importantes, nos referimos al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF). Los objetivos de estas instancias eran claros: a) Facilitar la estabilidad monetaria internacional, y b) Lograr la restauración y el desarrollo equilibrado del comercio mundial respectivamente²⁷. Lo anterior encuentra su explicación primeramente en la crisis internacional de 1929 a 1933, durante la cual los niveles de producción disminuyeron, hubo una quiebra o *crack* bursátil, un desplome que alteró el orden económico de Estados Unidos y los países de América Latina, así como Europa Occidental; la Primera Guerra Mundial trae como consecuencia la derrota de varios países como Alemania, así como el debilitamiento del patrón oro en Inglaterra o la otrora denominada "Reina de los Mares" por su poderío comercial y sus colonias en África; eso aunado al subsecuente intento de Estados Unidos por construir la Sociedad de Naciones, a manera de armar un mecanismo de solución de controversias y de establecimiento de relaciones políticas ante cualquier conflicto que pudiera surgir en el mundo. Adicionalmente, dichos organismos establecieron prácticas cada vez más intensas de financiamiento a la desestabilización y al desarrollo, fue en ese contexto

²⁷ Las consideraciones de Ramón Ramírez Gómez al respecto nos indican que existían intenciones de insertarse en los escenarios económicos del mundo occidental amenazado por la influencia comunista, por tal motivo, la búsqueda de instancias superiores al ámbito nacional, que aseguraran no únicamente la estabilidad sino también la posibilidad

precisamente en el que se suscitaron las circunstancias más impresionantes de dependencia monetaria respecto a los grandes capitales extranjeros, estableciéndose cartas de intención, acuerdos, contratos de préstamo, en fin, una serie de instrumentos legales necesarios para propiciar un ambiente favorable a la creciente participación de instituciones monetarias y financieras que crecieron a la par de los acontecimientos internacionales, exigentes de una solución con la inevitable consecuencia del endeudamiento externo a través de una operación crediticia dinámica y comprometida, porque se empezó a debilitar la presencia nacional de las economías, ante el argumento de que la interdependencia era fundamental, para ello se precisaba contar con apoyos de instituciones internacionales serias y altamente lucrativas²⁸.

Bien, la crisis ocasionó una fractura económica impresionante, jamás experimentada hasta entonces, semejante situación impulsa una indispensable solución, que además fuera infalible en ese momento; en tal contexto surge la propuesta de un economista británico de nombre John M. Keynes, quien opina que una institución monetaria internacional constituye en si misma una solución al problema del desequilibrio en el sistema monetario internacional; asimismo, la unión monetaria con un nombre específico, "Unión Compensatoria Internacional", cuya base la constituyan los billetes de banco internacionales, llamados *bancor*, calculados en términos de oro, con aceptación como equivalentes del metal en cuestión, lo cual estaría en el contexto de la igualdad entre créditos y débitos imperante en las operaciones bancarias; el objetivo era crear un sistema monetario internacional, y así aconteció en consecuencia²⁹. No obstante tales propuestas, el economista estadounidense Harry D. White expuso algo más convincente, puesto que manejó la creación de un fondo similar al keynesiano, pero

de dominar las operaciones financieras y de desarrollo general de los países beneficiarios tanto del FMI como del BIRF.

²⁸ Los organismos internacionales encontraron gran margen de maniobra, al grado de convertirse en indispensables para compensar los desequilibrios en el tipo de cambio y para trabajar proyectos de desarrollo en economías seriamente dañadas por crisis coyunturales en un inicio y estructurales en fechas recientes. Para ahondar más en el tema, se recomienda dar lectura a Rosario Green, quien en su texto *Los organismos financieros internacionales*, resume los acontecimientos y el contexto de formación y operación que el BIRF y el FMI vivieron al inicio y durante los cuarenta años subsecuentes.

con las variantes en la estabilización de las tasas de cambio, abreviar periodos y disminuir desequilibrios en la balanza de pagos internacional, crear condiciones para lograr el libre comercio, facilitar la utilización de saldos extranjeros de ciertos países, reducir los controles cambiarios, porque entorpecen el comercio y la movilidad de capitales, así como la eliminación de trabas y prácticas cambio discriminatorias.

Es interesante saber lo que ha significado el ingreso al escenario económico de instituciones monetarias internacionales, sin embargo, debemos agregar que la nueva economía mundial, que es una herencia de viejos mecanismos que se vieron en el siglo XVI europeo, aplicada a nuestros días, significa una inercia de vaivenes en el tipo de cambio, en las cotizaciones de la Bolsa de Valores, en las tasas de interés interbancarias, en efectos dominó, que suponen la desestabilización dentro de un país con impacto en sus similares, en fuertes restricciones monetarias, en confianza depositada en los mercados nacionales e internacionales por algún acontecimiento de relevancia singular, ello no es una dinámica que pueda preciarse de ser sana, es más bien una terrible inestabilidad, una especulación, una incertidumbre económica, que no genera proyecciones a largo plazo, puesto que de antemano las cancela; el argumento estriba en el hecho de que no se sabe lo que ocurrirá en fechas próximas, todo se encuentra en función de la victoria del partido en el poder, del logro satisfactorio en cierto acuerdo internacional, de la consecución de metas en materia de promoción gubernamental, nada de este conjunto de situaciones debiera ser considerado como el factor determinante de la continuación del ciclo económico, puesto que se crea un círculo vicioso de crisis que si bien son permanentes por la naturaleza misma del capitalismo, no podemos dejar que se incumplan nuestras expectativas económicas y sociales por causas que benefician muy poco a la gente, perjudicando las posibilidades de desarrollo y privilegiando a ciertos sectores, es una errónea canalización de esfuerzos; más adelante veremos cómo la aplicación en la práctica de estas estrategias en México ha dado como resultado un desmembramiento del aparato regenerador de la economía

²⁹ Ramón Ramírez Gómez, *op cit.*, pp. 285-293

social; por lo pronto, ocurre la inquietud de estudiar el caso de la política bancaria, para saber cómo los bancos realizan sus funciones de control, intermediación y ordenamiento de la situación monetaria y crediticia en México y el mundo.

1.2.2.2. Política bancaria

El banco, acudiendo a Zorrilla y Méndez, es una institución de lucro dedicada a la labor de intermediación masiva y profesional entre el público ahorrador y la gente que hace uso de esos ahorros. Las funciones bancarias se desarrollan con recursos divididos, en parte propios y en parte el dinero de ahorradores, este último destinado a préstamos con los cuales se logran ganancias; se distinguen en términos de clasificación, los bancos de ahorro, los cuales se dedican a recibir depósitos para prestarlos, dando a cambio al ahorrador cierta cantidad de intereses; bancos de capitalización, cuya función es colocar capitales vía contratos con los interesados, dichos contratos se celebran gracias a pólizas o títulos de capitalización, el banco a su vez invierte, y el interés resultante lo entrega a la gente; bancos de depósito, son los receptores de dinero para apertura de cuentas de cheques, con lo cual el ahorrador puede lograr solvencia mediante una chequera, además de contar con una tarjeta de débito para disponer de efectivo en cajeros automáticos; bancos fiduciarios, operan mediante un contrato que en ese caso se denomina como fideicomiso, amén de la expedición de certificados de participación así como la recepción y administración de fondos; bancos hipotecarios, son los que reciben títulos de valor, como facturas, escrituras, diversos documentos de propiedad, mediante los cuales otorgan créditos y garantizan el pago de los mismos, en caso contrario, pueden proceder a embargar la propiedad o a despojar de un vehículo, según sea el caso; bancos comerciales, son instituciones receptoras de dinero, que otorgan atractivos créditos usualmente superiores a la solvencia del propio banco, la razón para ello es porque cuentan con capacidad para hacer dinero vía inversiones; finalmente tenemos a

los bancos de emisión y al central, en los cuales se desarrolla la función de fabricación de existencia monetaria³⁰.

La institución bancaria que establece los lineamientos de política monetaria y crediticia es llamada banco central, cuyo carácter es público, se encarga de llevar un control de la emisión de billetes y monedas, de controlar las tasas de interés del tipo monetario, de conservar las reservas nacionales e internacionales, de representar a México ante instituciones financieras internacionales, administrar la deuda pública externa, ser prestamista gubernamental, entre otras.

Por lo anterior, la política bancaria es el conjunto de instrumentos y medidas que aplica el Estado en relación con los bancos, y que tiene como finalidad adecuar el funcionamiento del sistema bancario al logro de los objetivos generales de la política económica del país. La política bancaria forma parte de la política financiera, que a su vez es parte de la política económica general del Estado, ciertamente, el suministro de los bancos es el dinero, es decir, se alimenta de políticas monetarias, también de un ineludible financiamiento realmente necesario para que las políticas de los bancos operen con toda oportunidad y agilidad; gracias al apoyo de ahorradores, gobierno y buscadores de crédito, los bancos apoyan a personas físicas y morales, estas últimas constitutivas de la Pequeña y Mediana Empresa, que con toda seguridad tiene en su haber múltiples rezagos, necesidades y oportunidades, de eso se encarga nuestro siguiente apartado conformador de toda la explicación precisa dentro del tema de investigación que se refiere específicamente a las políticas de fomento al subsector pequeño y mediano de la empresa y la industria.

³⁰ Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez, *op cit.*, pp. 13-16

1.3. Pequeña y mediana empresa

1.3.1. Teoría e historia

Para iniciar el presente apartado, debemos remitirnos a la concepción teórica relativa a la empresa, ciertamente variada en opiniones, tal es el caso de la propuesta de Michael Porter, economista norteamericano que inició una investigación consistente en el análisis de origen y causal en torno a la competitividad de las naciones; el objetivo primordial era hacer una guía para los empresarios respecto a la toma de decisiones y a la formulación de políticas industriales tendientes al impulso de la competitividad, es decir, para Porter era fundamental desenredar el hilo conductor de las soluciones en materia empresarial mediante un principio básico, tres preguntas y tres posibles respuestas, las enumeraremos a continuación en la inteligencia de que se desprenderá una extensa derivación a partir de semejantes premisas.

Las preguntas que Porter se hizo fueron las siguientes:

¿Porqué tienen éxito algunas naciones en industrias internacionalmente competitivas?

¿Qué influencia tiene una nación sobre la competitividad de sus diferentes industrias o segmentos industriales?

¿Porqué las empresas de diferentes naciones eligen estrategias particulares?

Las cuatro respuestas de Porter a las interrogantes fueron:

1. El nivel de competencia y los factores que generan ventajas competitivas difieren ampliamente de industria a industria (inclusive entre distintos segmentos industriales).
2. Las empresas generan y conservan sus ventajas competitivas primordialmente a través de la innovación.
3. Las empresas que crean ventajas competitivas en una industria particular, son las que consistentemente mantienen un enfoque innovador, oportuno, agresivo y explotan los beneficios que esto genera.
4. Es típico de las empresas globales e internacionalmente competitivas realizar parte de las actividades de la cadena de valor fuera de sus países de origen, capitalizando así los beneficios que derivan del hecho de disponer de una red internacional³¹.

La revisión histórica al respecto de este asunto se remonta específicamente a 1776, con las aportaciones de Adam Smith en el sentido de que la riqueza de una nación será maximizada si un país se especializa en su sector exportador e importa aquellos bienes más baratos en el exterior, lo cual no es otra cosa que la teoría de las "Ventajas Absolutas"; en 1817, David Ricardo sostiene que las naciones deben especializarse precisamente en aquellos sectores cuyas ventajas comparativas sean mayores, además de ubicar el determinante del comercio dentro de la utilización de los factores de producción, a partir del planteamiento en torno a que los precios se establecen por la productividad relativa en vez de la demanda. Hacia 1917, surge la teoría de Heckscher-Ohlin llamada "Proporción de los Factores", cuyo postulado se enfoca a la diferencia de los productos como resultado de su composición de capital y mano de obra, amén de

³¹ Jordi Canals cita a Michael Porter y deja claros los cuestionamientos, de hecho, Porter los toca en su libro *La ventaja competitiva de las naciones*, ahí se resaltan los puntos medulares de la propuesta porteriana, la cual es realmente extensa, y este trabajo tiene como propósito tomar nota de las apreciaciones provenientes de diversos

que los países difieren en la oferta de capital e igualmente en la mano de obra; aunado a lo anterior, esta teoría abundó en el sentido de que tanto el capital como la mano de obra cuentan con rendimientos marginales decrecientes, además del innegable hecho de que los países exportan los productos que más elaboran. Entre esta última aportación y Michael Porter, justo en 1954, surgió una paradoja expresada por Wassily Leontief, en la que las exportaciones son menores a las importaciones en el marco de la llamada intensidad del capital; es decir, se vende menos de lo que se compra porque existe una capacidad de adquisición considerable, producto de una intensificación en la existencia de capital para la formación de mayores posibilidades económicas. Finalmente, 1990 marca el inicio de la corriente porteriana, cuya conclusión general es que la ventaja de un país es producto de las ventajas que suman las empresas que se encuentran dentro.

Continuando con el desarrollo del apartado, encontramos que Porter hace una afirmación, la cual consiste en que la única forma de mantener una ventaja competitiva a escala internacional es mediante la actualización y la revolución técnica en la producción, lo cual nos lleva a considerar que las empresas deben tener una actitud de mejora continua, dirigida a factores críticos de éxito, que se sirva de innovación propia; es decir, implementación de tecnología de procesos, diferenciación de productos, reputación de marca, relaciones y servicios a clientes. Cabe aclarar que lo anterior se hace posible gracias a la inversión de capital en los aspectos específicos de la empresa.

Ciertamente, los atributos de toda nación son determinantes de una situación favorable o desfavorable dentro del entorno económico, tanto, que las ventajas competitivas son susceptibles de creación en función de tal circunstancia; esto es, si una nación no cuenta con atributos, dinámicas o políticas al menos en planteamiento, es perfectamente predecible una alteración en los indicadores económicos, pero además, representa una terrible situación de inestabilidad que impacta necesariamente a la

sociedad, amén de ello, inhibe considerablemente la acción de la competitividad. Los atributos a los que nos referimos son los siguientes:

- Condiciones de los factores
- Condiciones de la demanda
- Empresas relacionadas horizontal y/o verticalmente y
- La estructura y rivalidad de las industrias

Lo anterior forma parte integral de un modelo diseñado por Porter, denominado "Diamante", el cual se enriquece con la aportación de dos variables, a saber: "gobierno y hechos fortuitos o casuales". Analicemos estos puntos para ir desenredando el tema en sus vertientes más representativas³².

Al hablar de condiciones de los factores, se pretende que los propios factores productivos intervengan, para ello, asegurar sus condiciones provoca la aceptación generalizada, la cual no puede darse *per se*, necesita que las condiciones de la demanda se den satisfactoriamente; usualmente, los factores en óptimas condiciones originan mejor producción, lo cual redundará en una mayor demanda, ello es sin duda forjador de un esquema de mercado que crea tendencias horizontales y verticales en cuanto a la relación se refiere, que es cuando tienen contacto con similares, inferiores o superiores industrias para servirse, entrando en franca competencia, provocada por una incesante rivalidad, con el fin de captar la mayor cantidad de consumidores.

³² Michael Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, pp. 50-55

A partir de lo anterior, podemos ingresar al campo de la pequeña y mediana empresa, puesto que su requerimiento en cuanto a sustento teórico ha sido satisfecho, para dar paso con ello al análisis pragmático del tema que nos ocupa en este apartado.

1.3.2. Definición y contexto práctico

La pequeña y mediana empresa es un conjunto de negocios tanto productores como prestadores de servicios, los cuales integran a escala mundial más del 90% del total de establecimientos. Se han denominado pequeñas y medianas empresas principalmente haciendo referencia a su número de empleados, el cual va desde 16 hasta 250 en el caso de México.

El sector de la pequeña y mediana empresa en el mundo es tradicionalmente intensivo en la generación de empleo, abundante en el número de establecimientos existentes, fundamental en la contribución del PIB y participa de manera importante en el flujo de comercio internacional, su importancia económica es estratégica, acontece una suerte de apuntalamiento del crecimiento, indudablemente las empresas industriales subsectorizadas a escala pequeña y mediana merecen el reconocimiento como generadoras y regeneradoras del ciclo económico.

Es un hecho que las industrias pequeñas se globalizan, esencialmente por medio de las exportaciones. Las bases utilizadas por las empresas pequeñas para competir son: calidad, innovación, flexibilidad y especialización. No obstante lo anterior, no suelen ser altamente globalizadas, puesto que la gran mayoría opera en mercados nacionales y en muchos casos locales. Ciertamente, las exportaciones se convierten en ruta común para pequeñas y medianas empresas industriales, porque logran que extiendan sus actividades en el extranjero, cuando así lo permiten las condiciones económicas, porque puede darse el caso de una fuerte intención de lograr crecimiento y desarrollo para

llegar a exportar, pero las limitantes en la aplicación de las políticas hacen que no pueda existir una estimulada industria nacional, eso lo experimentan los países en vías de desarrollo con suma frecuencia.

Curiosamente, la globalización de las pequeñas y medianas empresas es más intensa en industrias menos globalizadas, puesto que las industrias globalizadas cuentan con economías de escala y alcance, por lo tanto, se encuentran dominadas por grandes empresas; lo anterior es muestra de que no es perfectamente factible una empresa fuerte no importando su dimensión física y productiva, cuando no hay interés en darle impulso, como es costumbre en regímenes políticos que aplican estrategias ajenas al desarrollo sostenido y canalizado hacia sectores clave de la economía.

Para Pierre Yves Berreyre, constituyen una parte del grupo conocido como pequeñas y medianas empresas, aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a características de conducta y poder económico, lo cual significa que el poseer capital implica darle un destino con efectos reales de acuerdo con el comportamiento y el poder de las empresas³³.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son fundamentales en América Latina, puesto que más del 90% de las empresas en la región tienen esas dimensiones, además, el sector manufacturero engloba al 71.2% del total de las PYMES³⁴, no obstante ello, el rezago, el estancamiento, la imposibilidad de un crecimiento real, la falta de incentivos prácticos, la poca aplicación de políticas industriales y empresariales, la nula promoción de espacios cada vez más importantes al subsector en toda la región, la incertidumbre ante movimientos gubernamentales drásticos, los recurrentes cambios y reformas constitucionales, las fracasadas ideas de los intelectuales respecto a nuevos

³³ Este especialista nos da una explicación que puede ser perfectamente bien aplicada al momento de defender la posición empresarial frente a las posturas intransigentes que desconozcan la relevancia de la PYME en el mundo.

³⁴ BID América, "Titanes en miniatura", en www.iadb.org/exr/IDB/stories/1998/esp/c498i.htm, p. 1

escenarios de estabilidad política y económica, entre otras situaciones, han terminado por fragmentar la incipiente industria, que no accede a mercados por el privilegio a la gran empresa extranjera o nacional, que cuenta con la promoción e incentivos de los diversos gobiernos en la región continental.

En el mundo, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) ha establecido programas importantes para incentivar las PYMES en el mundo en desarrollo, siendo México unos de los países miembros prestatarios o beneficiarios de los préstamos. La operación de los proyectos financiados por el organismo financiero internacional referido consisten básicamente en la asignación de los recursos, mediante un porcentaje de financiamiento, el cual normalmente es de un 50% con cargo al banco acreedor, en este caso el BIRF, o bien el BID; el otro 50% le corresponde aportar al gobierno del país prestatario a través de su Ministerio de Finanzas o de Hacienda. El proyecto lo realiza precisamente un agente ejecutor, usualmente es un Ministerio o una Secretaría de Estado; existe un intermediario financiero, que es normalmente una institución de banca de desarrollo nacional³⁵.

En América Latina, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) tiene como una de sus prioridades el desarrollo industrial; amén de ello, cuenta con una Corporación Interamericana de Inversiones (CII), la cual es autónoma, con recursos y administración independientes a los del BID; esta Corporación apoya mediante líneas de crédito y asesorías a las PYMES. Adicional a lo anterior, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) tiene como propósito el fortalecimiento del sector privado en América Latina y el Caribe: una de sus principales actividades se refiere a la inversión para pequeñas empresas, lo cual significa un apoyo para que el subsector se desarrolle³⁶.

³⁵ Lo descrito en el párrafo referenciado constituye la experiencia de trabajo lograda a lo largo de casi dos años de responsabilidad en el manejo de crédito externo, particularmente en el seguimiento de dos préstamos, uno financiado por el Banco Mundial, que es denominado Proyecto de Modernización de la Educación Técnica y la Capacitación (PMETyC) y el otro, financiado por el BID, llamado Programa de Modernización del Mercado Laboral (PMML).

Ciertamente, la importancia de la PYME en la industria es algo fundamental dentro del planteamiento económico del BID, puesto que se reconoce el dominio manufacturero de dichas empresas así como su dimensión en número de empleados, valor de la producción y número de compañías existentes. Hay un banco de datos respecto a la PYME en Latinoamérica, se trata de DataPYME, dicho sistema de información establece que un 90% de las compañías manufactureras en el continente son PYMES, lo cual refleja la importancia que a escala regional alcanza el subsector; Jorge Roldán, responsable de DataPYME, afirma que la mayoría de las pequeñas empresas emplean a menos de 50 personas, en el caso de los países de menor tamaño, la proporción de PYMES es mayor, resultando que todas las empresas pertenecen al subsector en comento; esta situación es importante porque muestra la preponderancia que tiene la PYME, pero a la vez es preocupante por cuanto hace al desarrollo de capacidades económicas, lo cual debe irse convirtiendo en un objetivo central de los proyectos financiados por organismos internacionales.

La información más precisa que tiene DataPYME con relación a las empresas y los sectores mayoritarios en las mismas, es el resultado de una recolección de datos que abarcan 7 años, de 1988 a 1995, sobre la base de 150,000 empresas, la cual nos dice lo siguiente:

Sector	Porcentaje de PYMES
Alimentos, bebidas y tabaco	22.9%
Textiles, indumentaria y cueros	18.4%
Productos fabricados de metal	17.2%
Productos químicos	12.7%
Total	71.2%

37

³⁶ Sitio en Internet www.iadb.org/ESPAÑOL/basi/qbasic.1.htm#what/

³⁷ BID América, *op cit.*, p. 2

Para continuar con la explicación respecto al tema, veamos la postura relativa al desarrollo industrial instrumentada por el BID, la cual es por demás interesante y digna de un análisis más profundo en torno al tema de PYMES.

El BID considera suficientemente el hecho de que los apoyos financieros a la industria se den expresa y prontamente, con el fin de implantar y desarrollar nuevas industrias con miras a exportar de manera importante sus productos; la estrategia del Banco se centra en la suscripción de contratos de préstamo para facilitar monetariamente proyectos específicos a escala nacional o regional. Los préstamos implican sumas en dólares que superan los mínimos establecidos por el propio BID, que son de 500,000 dólares para países pequeños y 1'000,000 de dólares para países grandes³⁸. Cuando el Banco acude a préstamos directos, es porque se trata de industrias con capacidad necesaria para cumplir con los estándares de competitividad internacional. La modalidad de préstamos globales se aplica necesariamente a los casos en los cuales la determinación para darlos sea la especificidad industrial de acuerdo con el sector al que pertenecen, con el fin de aumentar la productividad de las industrias y con ello convertirlas en exportadoras; la supervisión corre a cargo de líneas globales de crédito bajo la lupa de instituciones de fomento nacionales y subregionales, que tengan como base estudios iniciales para determinar necesidades particulares, evitando con ello errores en el financiamiento.

Existen además proyectos de cooperación técnica como son los de mejoramiento tecnológico, que buscan enfocarse a proyectos de mercadeo, control de calidad, envasado, ingeniería del producto y de fabricación, técnicas de ingeniería industrial y productividad, con la colaboración de organismos internacionales diversos, así como proyectos de apoyo a organismos para el desarrollo industrial, que tocan asuntos de

³⁸ La intervención del BID con semejantes líneas de crédito responde indudablemente a un interés por participar en la economía del país que será beneficiado, de tal suerte que pueda evaluar el desarrollo de actividades, capacidades y obras con toda certeza y esperando que surjan beneficios importantes una vez concluido el proyecto que se esté trabajando.

reorganización administrativa, financiera o técnico-contable, además de asesoría especializada en lo que se refiere a formulación de políticas, estrategias, planes y programas sectoriales de desarrollo industrial. Adicionalmente, la mejora manufacturera se tiene considerada a través de derechos, licencias, contratación de servicios técnicos de consultoría, así como el establecimiento y expansión de centros de investigación y desarrollo.

En el marco de las relaciones con otros organismos internacionales, el BID trabaja con la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) para que existan condiciones de coordinación, intercambio de información y colaboración para actividades de identificación y preparación de proyectos industriales, asistencia técnica, adiestramiento de personal, seminarios y estudios sobre desarrollo industrial, lo cual es una actividad sobresaliente que debe buscar en todo momento una creación de cultura industrial latinoamericana³⁹.

El 14 de diciembre de 1994, se aprobó el Programa de Apoyo a la Innovación e Internacionalización de las PYMES de América latina y el Caribe, con un costo total de 22.4 millones de dólares. Este préstamo es financiado parcialmente por el BID, que aporta 8.7 millones, de los cuales 4.0 son del FOMIN y 4.7 del BID; el aporte local es por 13.7 millones de dólares.

El propósito del Programa es en esencia contribuir al incremento de la eficiencia y la competitividad del sector productivo de América Latina y el Caribe, en particular de las PYMES, mediante vínculos entre los sectores financiero, científico-tecnológico, gubernamental y de la producción, con el fin de que este último cuente con la capacidad para constituirse dentro del mercado global. El ejecutor del Programa es la Asociación

³⁹ La labor del BID es bastante compleja, la información vertida en los párrafos relativos a sus actividades derivan de la información de las páginas de internet citadas con antelación, así como las funciones realizadas a través del análisis del Banco dentro de áreas específicamente dedicadas a la capacitación en pequeñas y medianas empresas,

Programa Bolívar, cuya especialidad es trabajar en asuntos relacionados con las PYMES y su problemática; esta asociación se encuentra ubicada en Caracas, capital de Venezuela.

Los subprogramas son los siguientes:

Subprograma I: Desarrollo Institucional y Promoción del Programa Bolívar

Componente a) Fortalecimiento del Mecanismo a Nivel Regional

Componente b) Fortalecimiento del Mecanismo a Nivel Nacional

Componente c) Promoción y Difusión de Información sobre el Programa

Componente d) Incorporación de Nuevos Países

Subprograma II: Provisión de Servicios y Cooperación con Organizaciones del Sector Privado

Componente a) Capacitación Empresarial

Componente b) Redes de Apoyo Técnico

Componente c) Centros de Referencia

Componente d) Promoción de la Participación de las Organizaciones del Sector Privado

Subprograma III: Incorporación de los países de América Central al Programa Promoción del fortalecimiento y creación de empresas con capacidad innovadora y competitiva dentro de los países de la región mencionada para insertarlos en la dinámica regional⁴⁰.

como es el caso de la Dirección General de Capacitación y Productividad (DGCP) de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).

⁴⁰ Este proyecto es el producto de un análisis hecho por el BID respecto a las necesidades empresariales en América Latina, con lo cual resolvió otorgar su apoyo directo firmando un préstamo que será el inicio de superiores logros del financiamiento externo.

Considerando el programa anterior, podemos decir que se trata de un planteamiento bastante ambicioso y atractivo, que debe ser bien ejecutado en la práctica, la idea es utilizar el crédito externo para la solución de problemas específicos y después crear una capacidad de regeneración de capital suficiente para amortizar la deuda contraída, evitando acumulación de adeudos, así como el aumento que se genera con las variables tasas de interés.

Se debe entender que un proyecto no constituye *per se* la panacea; es decir, la solución a todos los males, es indispensable asumir la responsabilidad de construir escenarios reales para la puesta en marcha de acciones a favor de las PYMES en Latinoamérica, no es plausible que siga habiendo una tenaz lucha por parte de algunos empresarios y emprendedores en busca de alternativas de desarrollo, cuando la problemática rebasa por mucho los límites meramente empresariales e incluso industriales, la tendencia irrenunciable hacia economías de mercado debe ser aprovechada a partir de bases indiscutiblemente nacionales, sin esperar la necesaria intervención de instancias gubernamentales nacionales o internacionales, o bien de la banca de desarrollo, es requisito que la autosuficiencia sea una realidad en el mediano plazo, con la factible participación del financiamiento internacional, en pro del desarrollo económico y social.

Adicional a lo descrito, el BID presentó una propuesta interesante durante un coloquio internacional sobre PYMES realizado los días 6 y 7 de julio de 1998 en Washington, D.C., capital de Estados Unidos; la propuesta versó sobre el trabajo con países prestatarios; es decir, receptores de los préstamos, en los aspectos de la problemática de la PYME, desde el acceso al crédito y el programa de garantías hasta marcos reguladores propicios para el desarrollo del subsector, pasando por la capacitación de recursos humanos y la introducción de nuevas tecnologías para ganar eficiencia.

En la actualidad existen 12 proyectos aprobados por el BID en materia de micro, pequeña y mediana empresa, de acuerdo con el siguiente detalle:

PROYECTO	PAÍS
Programa Global de Crédito a la Micro y Pequeña Empresa II	Argentina
Apoyo Integral a la pequeña y Microempresa	Bolivia
Apoyo a la Pequeña Empresa Industrial	Bolivia
Competitividad de las Pequeñas Empresas	Chile
Uso de la Biodiversidad por Pequeñas Empresas	Costa Rica
Apoyo al Sector Productivo y la Pequeña Empresa	Honduras
Apoyo a Pequeños Proyectos de México	México
Apoyo a la Pequeña y Microempresa	Nicaragua
Servicios Empresariales Sostenibles para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	Nicaragua
Integración de las Pequeñas Cooperativas Cafetaleras	Regional
Competitividad de la Pequeña Empresa Agropecuaria	Uruguay
Pequeñas y Medianas Empresas Industriales	Venezuela

Fuente: Documentos del BID publicados por el sitio www.iadb.org

Lo anterior refleja un claro apoyo por parte del BID a proyectos empresariales en América Latina y en sus países, sin embargo, el resultado de los programas debe ser revisado con detenimiento, a fin de garantizar la detección de dificultades enfrentadas y alternativas de solución, para que se enfoque de mejor manera el fomento industrial y empresarial que tiene la región, y con ello tratar el caso de México con base en los antecedentes en cuestión, y así continuar con la explicación del caso de la Unión Europea y sus trabajos en materia de PYME, que servirán de referente y experiencia histórica básica para aplicar aspectos importantes a nuestro país, y con ello construir una estructura imponente e indestructible ante la movilidad de la economía internacional.

Capítulo 2

Caracterización de la pequeña y mediana empresa en México

2.1. Antecedentes y comportamiento general de la economía mexicana

Todo planteamiento científico que busque la explicación y el consecuente desarrollo de análisis tendientes a la labor propositiva que se incline a solucionar los diversos problemas que se identifiquen, no puede menos que servirse de la revisión histórica del país al que se pretende estudiar con detenimiento; tal es el caso de México y su experiencia económica, la cual se conecta con las relaciones internacionales, puesto que la manifestación de los indicadores en el nivel de vida, así como los crecientes intercambios de nuestro país con el exterior, causan interés en trabajar aspectos productivos clave que deben ser aprendidos a conciencia y puestos en práctica en el escenario de necesidades nacionales importantes como ocurre en la República Mexicana, que ha tenido momentos de prueba y de cambio primero de coyuntura y después de estructura. Veamos a fondo porqué la economía internacional ha impactado la nacional, y los intereses de los grupos de poder han resultado estar siempre por encima de las verdaderas prioridades nacionales, como el rezago en la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), subsector empresarial que fue explicado con detalle a lo largo del capítulo anterior desde su raíz teórica y aplicativa; el fin que se persigue es aterrizarlo a nuestro caso nacional y poder buscar experiencias como la de la Unión Europea, que bien puede servirnos para desarrollarnos integralmente como economía y como sociedad contemporáneas; es decir, para lograr un desarrollo total, absoluto, pleno, que conjunte la intervención de las partes en torno a un completo, que no es otro más que el avance en la calidad de vida.

Con base en lo asentado líneas antes, 1976 marca el inicio de la crisis económica, es digno retomar los datos y los análisis en torno a los años precedentes a 1993, porque

nos dan el panorama más amplio que ciertamente necesitamos para abordar el tema dentro del sexenio de investigación, que abarca de 1993 a 1998. Bien, habiendo precisado a grandes rasgos la justificación del periodo previo al que se plantea dentro del presente apartado, vayamos a los hechos concretos que marcaron el preludio de la crisis económica, que si bien es inherente al sistema capitalista, se ha hecho mucho más recurrente en los últimos años.

Hacia 1940 comenzaba el último periodo presidencial comandado por militares, resulta que el General Manuel Ávila Camacho dejó desaparecer esa tradición, para dar paso en 1946 al civilismo; es decir, el poder en manos de no militares o civiles, profesionistas ajenos a las armas y al control por medio de decisiones que podríamos denominar como "rígidas", producto de una carga histórica remontada precisamente a los turbulentos años revolucionarios, ya en desaparición para entonces. Estos civiles fueron abogados por formación académica desde Miguel Alemán hasta Miguel de la Madrid. La herencia de Ávila Camacho a Miguel Alemán Valdés fue una deuda externa que ascendía a la cantidad de 278 millones de dólares estadounidenses; para 1952, Adolfo Ruiz Cortines recibe una deuda de 346 millones, la cual aumenta a 602 millones en 1958; Adolfo López Mateos incrementa la deuda durante su sexenio a 1,723 millones de dólares; para el sexenio 1964-1970 comandado por Gustavo Díaz Ordaz se alcanzan 3,280 millones; Luis Echeverría llega en 1976 a 19,349 millones; de 1976 a 1982, cuando el país es dirigido por José López Portillo, el aumento es realmente sin precedentes, lográndose la histórica cifra de 65,419 millones de dólares; Miguel de la Madrid la incrementa a 108,500 millones; finalmente, Carlos Salinas de Gortari la hace llegar a 125,000 millones. La escalada de la deuda externa es sorprendente, pero eso no es todo, ocurrió un desequilibrio interno más acentuado, puesto que las cifras descritas hasta el sexenio de López Portillo son solamente de deuda pública externa, se debe agregar a ellas la deuda privada, el caso de Miguel de la Madrid considera ambas, al igual que el

de Salinas, todo ello a partir de datos obtenidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público⁴¹.

En opinión de Roberto Bermudez, profesor-investigador de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS) de la Universidad nacional Autónoma de México (UNAM) en el área de Economía Política, después de una temporalidad de más de 20 años en que el país experimentó una aparente bonanza, derivada del desarrollo estabilizador, que quiere decir en términos generales el desarrollo económico con estabilidad en el tipo de cambio, que fue de 12.50 pesos por dólar desde 1954, encuentra una serie de problemas a partir de la década de los setenta, caracterizada por alteraciones significativas en los órdenes económicos; tal es el caso, que de 1970 a 1972, la economía conoció los niveles más bajos en su evolución hasta ese momento conocidos, con una forzada recuperación hacia 1973, presagiando un agotamiento real del modelo de sustitución de importaciones suscitado en 1974. Para especificar lo mencionado, la balanza de pagos, que es el registro contable de las transacciones del país con el exterior en el plazo de un año, marcó indicadores manufactureros deficitarios dentro del sector agropecuario de exportación; la inflación, que se reflejó dramáticamente en los excesivos aumentos a los precios, alcanzando 95% de 1971 a 1975, se conjuntó con un importante aumento en la deuda externa, la cual pasó de 4,500 millones de dólares a 20,000 millones en 1976; sin embargo, la manufactura, los servicios y la construcción se mantuvieron con niveles aceptables para no detener radicalmente la actividad económica.

Un rubro que merece especial atención es el de los cereales, cuya escalada de importaciones fue impresionante; en 1971 se importó trigo, siguió el sorgo en 1972, para 1973 el maíz y 1974 obliga a importar oleaginosas; si consideramos que la economía en gran medida se sostenía por la producción de alimentos de bajo precio, podemos

⁴¹ Arturo Ortiz Wadgyar, *Política Económica de México 1982-1995, los sexenios neoliberales*. Nuestro Tiempo, México, 1995, p. 42.

entender que la situación descrita complicaba considerablemente el panorama a México⁴². Ciertamente, este sexenio es el parteaguas entre el desarrollo y la deuda incontrolable; el entonces presidente Luis Echeverría se enfrentó a una crisis internacional, la cual se acentuó más en Estados Unidos, al requerir petróleo en virtud del embargo impuesto por los países árabes, de los cuales importaba a bajo costo; esta situación orilló a que México firmara créditos, ante las negativas al respecto por parte del señor Echeverría, la devaluación hizo su aparición y el país se insertó en una crisis verdaderamente suigéneris en su historia; la explicación se encuentra en el desprestigio organizado por la Unión Americana, debido a que se pretendían concesiones y explotación del petróleo ubicado en los entonces recientemente encontrados yacimientos en Chiapas y Tabasco, el gobierno mexicano rechazó todas las ofertas, y los organismos internacionales, así como diversos sectores económicos importantes, comenzaron a sacar sus capitales, lo cual acabó por llevar la situación nacional hacia una debacle inevitable; lo anterior es producto de un análisis hecho por Arturo Ortiz Wadgymar, quien cuenta con argumentos interesantes y dignos de consideración para sostener sus tesis respecto a la situación económica que se vivía en el territorio nacional.

Durante el sexenio siguiente; es decir, el de 1976-1982, comandado por José López Portillo, las tasas de crecimiento en la economía fueron crecientes, particularmente de 1977 a 1979; 1978 fue especialmente bueno en materia petrolera, al iniciarse la codiciada explotación del llamado "oro negro" por parte de nuestro país, con miras a lograr algo que se dio en llamar "bonanza económica"; es decir, la seguridad de que la exportación del crudo en aumento haría del crecimiento económico y del desarrollo realidades indiscutibles. Como es habitual en México, la pequeña y mediana empresa no presentó un crecimiento de consideración, los avances fueron en las grandes empresas, que fueron las que gozaron de los beneficios obtenidos de los años de superávit en la balanza de pagos.

⁴² Roberto Bermudez, *Guía de Economía Política*. UNAM, México, 1995, pp. 104-108.

En 1982, se firma una Carta de Intención con el FMI, es precisamente un mes antes del inicio de la gestión de Miguel de la Madrid; en dicho documento se pretende un ajuste económico a partir de un *convenio de facilidad ampliada*, el cual pretende satisfacer el requerimiento de divisas ante la falta de las mismas; para ello se precisa una cuota que México tiene que aportar para contar con acceso al apoyo crediticio. La carta la constituyen 29 puntos, en los cuales México plantea la estrategia para corregir los desajustes económicos. El nuevo momento económico imponía un reto a México, precisamente el de abrirse al exterior, para lo cual había que abandonar definitivamente el modelo de sustitución de importaciones, para adoptar el de apertura externa.

La reconversión industrial propuesta por las nuevas intenciones del gobierno mexicano para con el FMI disminuyó las posibilidades de crecimiento de las PYMES; la protección industrial, constante durante el tiempo en que el modelo sustitutivo de importaciones operó en el país, desaparecía definitivamente, puesto que había nuevos objetivos en materia comercial, tales como disminución arancelaria, la no restricción a las importaciones, el ajuste de la industria a los mercados exportadores mundiales, presionando a las industrias inmaduras y atrasadas a que quiebren, para dar paso a un contexto competitivo, en el que el mercado define las guías de acción para años subsecuentes, dejando de lado las trabas y limitaciones de antaño en materia económica, comercial, industrial y empresarial primordialmente. En pocos años se sepultó la historia de proteccionismo y control de cambios, para dar paso al libre cambio y al libre comercio, se trataba, según afirmaciones de políticos y especialistas, de un *neoproteccionismo*⁴³.

⁴³ El neoproteccionismo es realmente la nueva forma del viejo mecanismo de control comercial y económico, que indudablemente acude a nuestro momento junto con términos como neoestructuralismo, neoliberalismo, neomercantilismo, entre otros. René Villarreal nos explica cómo fue evolucionando el contexto económico de México en los últimos setenta años, en su libro titulado *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México*, el análisis es amplio y soportado por reveladoras estadísticas, podemos decir que el texto rescata las ideas generales de la economía mexicana pero desde un punto de vista teórico-pragmático, presuponiendo la conjunción de ambas visiones, logrando con ello destacar los elementos más sobresalientes de la economía mexicana desde la perspectiva de la industria nacional, como Saúl Trejo Reyes hace lo propio en *El futuro de la política industrial en México*.

En 1986, México ingresa oficialmente como miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) por sus siglas en inglés; con ello, se formalizó el marco de los acuerdos con el FMI para lograr de México un país inserto en el tiempo de liberalización comercial, el cual es innegablemente preferencial para Estados Unidos, que con ello elimina cualquier intento de pelea por parte de economías como la mexicana por rechazar el pago de la deuda, así como la garantía de que hay compras obligadas a la Unión Americana, es decir, las políticas de México orientadas en función de intereses creados dentro de Washington. El Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), creado para mantener un control en esa materia dentro del país, desaparece en noviembre de 1985, forjándose una estructura más importante dentro de SECOFI, para cumplir con las pautas que el GATT comenzaba a imponer. La inversión extranjera, hasta entonces prácticamente limitada a ciertas circunstancias, fue más abierta y directa.

Arturo Ortiz Wadgymar esquematizó de manera concreta y sucinta las etapas nacionales durante el sexenio de Miguel de la Madrid, de acuerdo con el siguiente detalle:

- 1a La recesión de 1983, en la que cayera el PIB a -5.3%
- 2a La recuperación de 1984 a 1985, alentada por la expansión de la deuda externa, y con inflación alta (vuelta al modelo inflacionario y el primer fracaso del ajuste).
- 3a La decepción de 1986 al caerse de nuevo en una recesión (-4.2% PIB), alentada por la caída en los precios internacionales del petróleo. Años del Plan Baker y el Plan de Aliento y Crecimiento (PAC).
- 4a 1987, que puede considerarse como el fracaso formal del PAC, al tener su manifestación en el *crack* bursátil de octubre, la macrodevaluación de noviembre y la hiperinflación anual del 159%.

5a 1988: El retorno al ajuste o el Pacto de Solidaridad Económica. Desde otro ángulo y enfocado a través de los planes gubernamentales, el sexenio de De la Madrid tuvo tres momentos claves:

- La primera Carta de Intención y el PIRE: (1983-1985)
- El Plan Baker y su cristalización en el PAC: (1986-1987)
- El Pacto de Solidaridad Económica (PSE): (1988)⁴⁴

Las elecciones de 1988 dan un polémico triunfo a Carlos Salinas de Gortari; según datos proporcionados por Lorenzo Meyer y Héctor Aguilar Camín, más del 50% de los sufragios le favorecieron al joven político mexicano, quedando en 30% el Frente Democrático Nacional encabezado por el ingeniero Cuauhtémoc Cárdenas, así como un 20% para Manuel Clouthier del Partido Acción Nacional (PAN)⁴⁵. El país se encontraba en medio de una severa crisis económica y acuerdos internacionales comprometidos por el gobierno delamadridista. A finales de 1988, los precios internacionales del petróleo bajan, gracias a una sobreoferta del llamado "oro negro" ocasionada por la integración de Irán e Irak con Arabia Saudita al mercado mundial, ello trae como consecuencia que se llegue a 10 dólares por barril de crudo.

Salinas logró lo indecible; dueño de una gran astucia y habilidad, así como la confianza de los inversionistas extranjeros depositada en él y el apoyo indiscutible del gobierno de Washington primero encabezado por George Bush y desde 1993 por William Clinton, el presidente Carlos Salinas estableció un orden económico sustentado en el control de la inflación, del tipo de cambio, con grandes superávits, flujos de capital, venta prácticamente total de las empresas del Estado o paraestatales, ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) fueron logros de un hombre joven que se formó en la Universidad de Harvard como economista posgraduado, cuya función

⁴⁴ Arturo Ortiz Wadgymar, *op. cit.*, pp. 67-68.

fue dar confianza a la población de todos los estratos sociales, con miras a la trascendencia como el presidente que más logró durante su sexenio. A lo anterior se deben agregar el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) que benefició a familias de escasos recursos con aportaciones económicas para pavimentación, alumbrado público, agua, drenaje, remodelación de instalaciones, construcción, etc., asimismo, los avances en materia de nivel de vida, logrando contentar a la gruesa clase media, aumentando incluso el número de ricos que se enlistan en la revista estadounidense *Forbes*⁴⁶, formando un entorno favorable de inversión extranjera no solamente directa, que es aquella destinada a las actividades productivas, sino la de cartera, dedicada a la especulación en la bolsa de valores; la nueva unidad monetaria, además de dos ramales del Sistema de Transporte Colectivo Metro en la Ciudad de México; la línea "A", inaugurada en 1991, y la línea 8, inaugurada en 1994 completan la lista de acontecimientos nacionales ocurridos durante el sexenio salinista.

La producción nacional, cuyo indicador es el PIB, creció anualmente bien en términos porcentuales; 1.1% en 1988, 3.1% en 1989, 2.2% en 1990, 3.6% en 1991, 2.6% en 1992 y 0.4% en 1993; la disminución observada en este último año es congruente con la disminución en la tasa inflacionaria, que transitó esos años de manera interesante; 57.7% en 1988, 19.7% en 1989, 29.9% en 1990, 19.0% en 1991, 11.9% en 1992 y 8.9% en 1993⁴⁷.

La herencia del gobierno de Salinas fue la impresionante devaluación de la moneda, que alcanzó hasta los 6 pesos por cada divisa estadounidense al final del sexenio, como producto de la fuga de capitales ocasionada por la desconfianza que demostraron los inversionistas ante un país que amaneció el primer día de 1994 con una

⁴⁵ Lorenzo Meyer y Héctor Aguilar Camín, *A la sombra de la revolución mexicana*. Cal y Arena, México, Undécima edición, 1993, p. 284.

⁴⁶ La revista *Forbes* publica con cierta periodicidad una lista de los hombres más ricos del mundo, entre los que destacaron 24 mexicanos entre 1988 y 1994, tales como Carlos Slim Helú, comprador de Telmex, dueño de Sanborns y la cadena de licorerías "La Europea"; Ricardo Salinas Pliego, desde 1993 convertido en el hombre clave de la empresa televisiva "TV Azteca"; Emilio Azcárraga Milmo, el extinto presidente de Televisa, quien heredó su fortuna al hijo, es decir, Emilio Azcárraga Jean; Miguel Alemán Velasco, ex-presidente de la televisora de San Angel, entre otras personalidades importantes del mundo de los negocios y la política en nuestro país.

rebelión armada en los altos del estado de Chiapas bajo el nombre de Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), amén del crimen más impresionante de los últimos 70 años, el asesinato ocurrido en la persona del candidato del Partido Revolucionario Institucional (PRI) a la presidencia de la República, Luis Donaldo Colosio; posteriormente, el asesinato del secretario general del mismo partido, José Francisco Ruiz Massieu, ocasionaron gran conmoción, resulta que el superávit y la sobreoferta monetaria debida al ingreso de capitales desaparecieron en unos cuantos meses; por salida emergente ante la difícil situación, el PRI lanza como candidato al Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León, posgraduado en economía por la Universidad de Yale, con experiencia como Secretario de Programación y Presupuesto y Secretario de Educación Pública, además de su cargo inmediato anterior, que fue el de Coordinador de la campaña de Colosio. Las elecciones de 1994 dan como resultado la victoria de Zedillo con lo cual se mantiene el PRI como partido gobernante, sin embargo, la escalada de desconfianza continúa su paso, al grado de que las reservas disminuyeron considerablemente, el país se encontraba sin recursos, obligado a devaluar para hacer frente a los compromisos adquiridos, originando con ello al establecimiento de un rescate proporcionado por el presidente estadounidense William Clinton por 51 mil millones de dólares.

Pasemos ahora a la visión que un historiador tiene de los acontecimientos; Juan Brom, docente de historia en la FCPyS de la UNAM, recoge ideas de documentos elaborados por otros historiadores, reflexiona sobre los nuevos tiempos del país; para ello, refiere el contexto internacional vivido durante el periodo de crisis económica recurrente que el país experimenta desde hace más de veinte años. La Unión Soviética y Estados Unidos, en franca Guerra Fría, enfrentaron momentos de declive a partir de los años 70; la devaluación del dólar frente al oro en 1973 obliga necesariamente a que la Unión Americana haga un replanteamiento de su estrategia hacia el exterior, que es precisamente una economía de mercado libre, un modelo neoliberal, con tendencia hacia

¹⁷ Datos obtenidos de varios documentos emitidos por Nacional Financiera, S.N.C.

la globalización a partir de la regionalización; es decir, los grandes bloques regionales formadores de un entorno global, que desconozca las barreras arancelarias para efectos comerciales, y las restricciones que anteriormente se venían aplicando. Lo anterior es reflejo contundente del adelgazamiento del aparato estatal, que vio su máxima expresión con la descomunal venta de paraestatales desde el gobierno de Miguel de la Madrid y, más intensamente, durante la gestión de Carlos Salinas de Gortari. El papel educativo de las instituciones públicas dio paso a partir del sexenio lópezportillista a la apertura de escuelas técnicas como el Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (CONALEP), los Centros de Capacitación Técnico-Industrial (CECATIS), así como el fortalecimiento de institutos experimentales que fueron surgiendo en los años subsecuentes, algunos de ellos con carácter universitario, ofreciendo licenciaturas en Administración, Contaduría e Informática, sin tomar en cuenta que el Instituto Nacional para la Educación de los Adultos (INEA) fue una invención que propuso la alfabetización y las instrucciones primaria y secundaria para mayores de 15 años de edad.

La especulación bursátil, esbozada en párrafos precedentes, fue analizada también por Juan Brom, quien le da una visión histórica con mucha mayor profundidad, puesto que dimensiona el problema a esferas políticas, sociales y culturales, no únicamente económicas; como todo buen historiador, la visión completa de los acontecimientos permite ubicar en una justa dimensión el análisis de los economistas, basados en porcentajes y números, así como en cuadros estadísticos diversos y gráficas ilustrativas. Por lo anterior, la descripción de los problemas de crisis económica sucitados en México desde el sexenio de Luis Echeverría como consecuencia de un entorno internacional que presionó no solamente a la reciente privatización de la banca y de las empresas, sino también en su momento al replanteamiento de los gobiernos, al iniciar una corriente de transición a la democracia, cristalizada concretamente hasta finales de los años 80, cuando las dictaduras militares latinoamericanas sucumbieron ante la exigencia mundial, así se inició la hora de la democracia, que propiamente en

esta década de los noventa se ha consolidado al menos en intención y proyecto, lo cual ha dado como resultado gobiernos electos popularmente en comicios libres y secretos, con amplia participación ciudadana y propuestas que giran en torno a los nuevos lineamientos de acción dentro del concierto de las naciones⁴⁸.

Una vez referida históricamente la explicación sobre México, revisemos el período que nos interesa determinar en el sentido de los acontecimientos sucedidos durante los seis años más trascendentes en la historia contemporánea de nuestro país.

2.2. México durante el período 1993-1998

2.2.1. La nueva unidad monetaria

A partir del 1º de enero de 1993, una nueva unidad monetaria ingresó al país, nos referimos al “nuevo peso” o “N\$”, resulta que se dio la noticia a finales de 1992 en el sentido de que se le iban a restar tres ceros a la moneda, el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari hablaba de la emisión de nuevos billetes y acuñación de nuevas monedas como un retorno al pasado; es decir, se refería al dinero como lo conocieron las generaciones anteriores, esto causó gran sorpresa e incertidumbre entre la población, la explicación giró en torno a que sería más práctico y más sencillo hacer uso de la nueva unidad, la cual fue sensiblemente disminuida, al pasar de 1,000 pesos a 1 nuevo peso; en términos de tipo de cambio, pasamos de un aproximado de 3,000 pesos por dólar a solamente 3 nuevos pesos por cada divisa estadounidense.

La conmoción que generó semejante circunstancia no se hizo esperar, diversos sectores financieros, industriales, empresariales y sociales en general se dieron a la tarea de adecuar sus sistemas de contabilidad y registro de acuerdo con las nuevas condiciones imperantes en el peso mexicano; el movimiento fue en general dentro de

⁴⁸ Juan Brom, *Esbozo de historia de México*. Grijalbo, México, 1998, pp. 329-335.

todos los órdenes de la vida nacional, era la primera vez en la historia que se sucitaba un cambio de tal magnitud; debemos recordar los antecedentes que llevaron a semejante decisión gubernamental. De 1954 a 1976 el tipo de cambio peso-dólar se mantuvo aproximadamente en \$12.50, fue sobresaliente la cifra y el período de duración, hablamos de 22 años con tipo de cambio estable; ahora bien, a partir de 1976, la crisis económica se hace presente de una manera descomunal, tanto que en el mismo 1976 se cambia a 20 pesos el dólar, para 1982 se llega a 150 pesos por dólar, en 1983 a \$162, en 1984 a \$210, en 1985 a \$447, en 1986 a \$915, en 1987 a \$2,400 y finalmente, en 1988 se dio una ligera disminución, quedando en 2,300 pesos por dólar, con un promedio de \$940.57 durante el sexenio referido, lo cual da como resultado una devaluación del orden de 1,433% tan solo de 1982 a 1988. Durante el sexenio siguiente, la tendencia fue más estable, con cifras de 2,340 pesos por dólar en 1989, \$2,347 en 1990, \$2,380 en 1991, \$2,385 en 1992 y \$2,390 en 1993, en este último año se hace necesaria la conversión al nuevo peso, para efectos de precisar el tipo de cambio ajustado, el cual es de \$2.390; para octubre de 1994 llegamos a un tipo de cambio de 3.40 nuevos pesos por dólar. De 1995 a 1998, el tipo de cambio ha ido en aumento, se ha integrado la cifra a ese año de 10 pesos por dólar en promedio⁴⁹.

Hacia finales del sexenio de López Portillo, el tipo de cambio se estabilizó, fue un período corto de tiempo, del 1 de septiembre al 13 de diciembre de 1982, se le llamó control cambiario integral, en virtud de la impresionante fuga de capitales experimentada hacia los meses anteriores; el sexto y último informe de gobierno de López Portillo deja ver con claridad meridiana lo inconcebible del modelo económico basado en el petróleo y la efímera bonanza económica que dura de 1978 a 1981, basada en el exceso de recursos derivados de una sorprendente exportación de crudo. Miguel de la Madrid establece un nuevo control de cambios, que considera los rubros de exportaciones, pagos de maquiladoras, importaciones del sector público y del gobierno, además del principal interés en el pago de la deuda externa y gastos propios del servicio

⁴⁹ Arturo Ortiz Wadgyamar, *op. cit.*, pp. 69, 120.

exterior mexicano. Los exportadores quedaron amarrados a la venta de sus productos a instituciones crediticias nacionales, aplicándose un tipo de cambio controlado, en el marco de un proceso denominado como *operativo de venta de divisas a la banca nacionalizada*. Ciertamente, dicha situación restringía el margen de maniobra y las ganancias de los exportadores, puesto que los circunscribía a los límites que el país establecía; terminaron acorralados y obligados a buscar oportunidades de inversión mediante cuentas en el extranjero valuadas en dólares, con claros rendimientos; ello ocasiona el surgimiento de un sistema dual de cambios, mediante un dólar libre y controlado, que incrementa al triple la aplicación de cambios, en virtud de que la banca nacionalizada empieza a especular en la bolsa de valores; posteriormente, los inversionistas y empresarios encuentran que dentro del territorio nacional, en la frontera norte, se pueden abrir cuentas en dólares, todo ello desprestigia el modelo inicialmente establecido, creándose un ambiente de fuga de capitales que llega a 3,400 millones de dólares en tan solo 9 meses, es decir, de enero a septiembre de 1985.

El sexenio de Salinas estableció el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) cuyos postulados en materia de convertibilidad eran ajustar un peso diario el tipo de cambio de enero a junio de 1989, con ello, se consideró la descongelación del tipo de cambio de forma gradual, siempre y cuando se encontrara ajustado de acuerdo a los dictados del mercado abierto. Hasta el 28 de mayo de 1990, el tipo de cambio sufrió alteraciones en el ajuste diario, al pasar de un peso a 80 centavos, bajando a 40 centavos a partir del 12 de noviembre de 1990; desde el 10 de noviembre de 1991 hasta el 31 de enero de 1993 se dio una eliminación al control de cambios y un aumento diario de 20 centavos. Lo anterior indica que hubo una fija paridad en el tipo de cambio desde el inicio del sexenio salinista hasta 1992, el incremento real de 1988 a 1994 fue de 51%; el esquema así generado daba por hecho que el dólar se abarataba, lo que originó una creciente ola de importaciones, puesto que la sobrevaluación del peso hacía poco atractivo y práctico el uso del dólar, era mejor comprar del extranjero en pesos, el dinero nacional valía bastante, claro que esto afectaba las actividades exportadoras, así como el

nivel de vida de los trabajadores migrantes, sin considerar los ingresos por turismo, que se vieron mermados a partir de tales medidas.

El peligro real cuando se da una sobrevaluación es que la contención del tipo de cambio acumula la carga sobrevaloratoria, reduciendo el margen de maniobra y haciendo que finalmente, por lógica económica dentro del esquema capitalista neoliberal, se de una macrodevaluación, es decir, una devaluación de golpe, indiscriminada, que afecta todos los órdenes de la vida nacional. El riesgo en torno al tipo de cambio fue advertido por expertos desde 1993; hubo quienes, pronosticando la situación futura, compraron dólares, para así estar preparados ante una muy probable devaluación, claro que fue la minoría, puesto que la estabilidad era creída y seguida por gran parte de la población.

Cabe señalar que la unidad monetaria pasó de "nuevo peso" a simplemente "peso" a partir del 1 de enero de 1996, lo cual indica que la denominación duró tres años, tiempo considerado suficiente por parte del gobierno y del Banco de México (BANXICO) para establecer la denominación anterior, así como para sacar de la circulación los pesos anteriores⁵⁰; a partir de 1996, se observó con sorpresa por parte de empresas, instituciones públicas y privadas, así como por el propio BANXICO que la devaluación se acentuó con mayor intensidad, al grado de presentarse rompimiento con las estimaciones hechas por analistas y asesores económicos.

El nuevo sexenio iniciado por el Dr. Ernesto Zedillo planteó la aceptación de las condiciones impuestas por Estados Unidos debido a la ineludible ayuda financiera por 51.000 millones de dólares otorgada a principios de 1995 por parte del gobierno estadounidense encabezado por Bill Clinton, para evitar un colapso financiero; posteriormente, la situación de la economía fue de relativa estabilidad, quedando el país

⁵⁰ El Banco de México publicó unas hojas informativas referentes al nuevo peso, donde se establecen las condiciones y la operación de la nueva moneda a partir de ejemplos e ilustraciones, lo cual le da una mayor y mejor explicación al acontecimiento.

a merced de la liberalización de precios en productos básicos como la tortilla y la leche; es decir, las fuerzas del mercado, mencionadas desde hacía ya dos siglos por los economistas más prominentes, acudían a un país que se encontró ante la clara oportunidad de hacer realidad la concreción del TLCAN en los grandes capitales, porque se intensificó la promoción a las grandes empresas exportadoras con el apoyo de un Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) en franca reestructuración, que ha retomado su papel en el escenario de desarrollo, junto con NAFIN, que ha tenido una suerte de ajustes que han terminado por hacer de la institución un vaivén que no termina de constituir su nueva estructura, ello impacta por necesidad los proyectos financiados por organismos internacionales, amén de los cambios administrativos en dependencias gubernamentales que actúan como agencias ejecutoras; la defensa del mercado interno es por lo anterior indefendible, porque el mercado que define las pautas es el internacional, las tarifas del barril petrolero siguen determinando la situación económica, el aumento de las tasas impositivas, el desempleo, la política democrática de un gobierno que ha mantenido niveles aceptables en su PIB, pero ha dejado en la pobreza a buena parte de la población, sin considerar los nuevos momentos adversos para la PYME, porque existen menos controles y más apertura verdaderamente llena de elementos absolutos de renuncia inevitable al crecimiento hacia dentro.

Los costos de la nueva unidad monetaria han dejado de lado la posibilidad de una moneda fuerte, puesto que durante 1998 se dio una severa devaluación en el tipo de cambio, quedando en niveles de 10 pesos por dólar, ello sin duda originó que se tuviera que renivelar el tipo de cambio, pensándose incluso en una tendencia sobrevaloratoria del peso frente a la moneda estadounidense, con las consecuencias que ya revisamos al identificar los ajustes de años anteriores; no obstante tal diseminación, precisamos de un complemento relativo a la crisis económica sucitada en 1994, antecedente inmediato anterior al sexenio que actualmente se gesta gubernamentalmente en el país.

2.2.2. La crisis económica de 1994

Iniciado 1993, la propuesta económica de Carlos Salinas de Gortari empezó a verse reflejada de manera absoluta en los órdenes económicos más representativos del país; los datos revelados en el presente trabajo respecto a las inclusiones neoliberales del para entonces casi saliente presidente de nuestro país, no dejan tema alguno dentro de la imaginación, puesto que la dolarización de la economía; es decir, la compra de dólares y la valuación de las deudas y compromisos internacionales en dinero estadounidense ocasionaron una excesiva movilización de recursos, al grado de ingresar al país cantidades increíbles de dólares por concepto de inversión extranjera directa y de cartera, de tal suerte que se contaba con reservas ascendentes a la cifra de 24,000 millones de dólares hacia el último año del salinismo; ahora bien, en menos de 12 meses se esfumaron 18,000 millones de dólares entre amortizaciones, intereses generados por pasivos, amén de la adquisición de Certificados de la Tesorería o Cetes y Bonos de la Tesorería (Tesobonos), agregados a la fuga de capitales acaecida como consecuencia de movimientos armados estilo guerrilla y asesinatos políticos importantes.

La crisis fue política y económica, porque se expuso de manera clara e indiscreta la victoria priísta ante la indignación por parte de la fracción opositora, que sentía que habría una agonía del partido en el poder para dar paso a la inserción del PAN y el PRD al poder político, que siempre ha sido consentido por Estados Unidos; ciertamente, el PRI ganó las elecciones y fue de manera real, pero no se trató de un voto convencido, sino de un voto temeroso, incluso con deseo de continuar la situación de crecimiento sostenido, jamás ocurrió algo semejante durante los meses subsecuentes, por el contrario, el nuevo presidente, quien por cierto no deseaba serlo, reconoció la crisis y la consecuente imposibilidad de hacer frente a la realidad de un país con gente comprometida con créditos y demás pendientes financieros que no pudieron sortear ante la descapitalización, su despido del trabajo, el incremento en los precios, la devaluación del peso frente al dólar; en fin, la herencia de Carlos Salinas en el México

que iniciaba un nuevo sexenio gobernado por el mismo partido y bajo las mismas condiciones de trabajo económico, no varió un ápice de la propuesta anterior; por el contrario, como veremos en el siguiente apartado, siguió delimitando las pautas para intensificar la creciente del río globalizador.

2.2.3. La nueva estrategia

Ernesto Zedillo comienza su mandato con la crisis total en el país, la oposición política desacredita las elecciones, los sectores económicos se alarman, Estados Unidos calma los ánimos con un plan de rescate financiero, el cual no logra evitar que se dé un efecto dominó en los países sudamericanos, denominado "efecto tequila", que es la consecuencia de la devaluación monetaria y la ausencia de capitales en nuestro país; el gobierno establece prioridades repetidas en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, habla de justicia social, de fortalecimiento de la economía, creación de leyes más eficaces y eficientes, sin duda la vieja propuesta del inicio sexenal; bastante incompleta, deficiente, poco concreta, demasiado general, con lagunas importantes, sus planes paralelos en la Administración Pública, los sectores paraestatales y las propias especificaciones gubernamentales, ratificadas en los informes de gobierno, recalcan lo que ya se conocía y esperaba; economistas de diversas instituciones advirtieron las crisis y el modelo zedillista, reflejo de un hombre políticamente gris, con poca experiencia, falta de carisma y mensaje, lleno de confusiones, realizando modificaciones en el gabinete que arrancaron en diciembre del mismo 1994, cuando Jaime Serra Puche fue sustituido en la Secretaría de Hacienda por Guillermo Ortiz Martínez; en junio de 1995, el secretario de gobernación, Esteban Moctezuma Barragán, es destituido para designar al entonces gobernador del Estado de México, Emilio Chuayfett Chemor; como este, se dieron movimientos internos que hicieron visible la inexactitud del nuevo régimen.

En febrero de 1995 se encarcela al hermano del ex-presidente Carlos Salinas, Raúl Salinas, acusado de la autoría intelectual en el asesinato de José Francisco Ruiz Massieu, secretario general del PRI; por las mismas fechas, el dirigente del EZLN; es decir, el Subcomandante Marcos, es desenmascarado, resulta que su nombre de pila es Rafael Guillén, que estudió Filosofía en la UNAM y que desde 1984 empezó a organizar movimientos de insurgencia en el estado de Chiapas. Durante ese año se dispusieron acuerdos de unidad para superar el estado de emergencia económica en que se encontraba el país tras la descomunal devaluación que enfrentó México a partir del inolvidable 20 de diciembre de 1994. Entre 1996 y 1998 se dieron movimientos importantes en el tipo de cambio, pero la política económica impuso una austeridad que se tornó excesiva, puesto que se redujeron gastos para poder hacer frente a los compromisos internacionales, la firma de acuerdos de libre comercio con más países de centro y sudamérica sirve de preludeo para la búsqueda de un acuerdo con la Unión Europea (UE), aceptando que la globalización, la economía de mercado, las relaciones comerciales internacionales y el intercambio son lo más atractivo en un mundo económico y social que sin duda favorecerá a sectores clave de países desarrollados; es claro que en México se ve a un socio interesante porque para Europa es fundamental hacer algo al respecto de la manipulación estadounidense, que muchas veces impide que las economías del viejo continente puedan sumarse un tanto al concretar un acuerdo multilateral con México, porque se trata de las relaciones de 15 naciones con un socio americano vecino del gran orquestador del norte continental.

Los acontecimientos de globaloforia por parte del gobierno mexicano hacen que inclusive se inicie desde 1997 la previsión de la conversión informática 2000, para evitar problemas en los sistemas de información, sin considerar la oleada del Internet con la inclusión de todo con extensión *.com* en los servidores más importantes, haciendo patente las diferencias imperantes entre los pocos que cuentan con acceso a la supercarretera de la información y los muchos que no tienen siquiera un sustento suficiente, de tal suerte que la innovación es una invención de herramientas e

instrumentos para núcleos poblacionales perfectamente identificados; ahora bien, ocurre una suerte de reforzamiento de estructuras sociales que nunca son distintas de las que siempre se han apoyado, la marginación de mucha gente, indicada por la brecha entre ricos y pobres, seguirá prevaleciendo hasta en tanto no se entienda que la tecnología es buena, pero el precio pagado por tenerla es alto, y no precisamente en términos de costo monetario, sino de costo social, al crear un problema de desplazamiento de fuerza laboral, sustituida definitivamente por aparatos sofisticados que realizan las tareas de forma automatizada.

1998 conoce el tipo de cambio de 10 pesos por dólar, posteriormente se suscita una disminución, porque la estrategia presidencial es generar confianza entre los inversionistas, bajo la premisa de avances significativos en salarios, tecnología, capacitación, promoción empresarial en un ambiente privatizador que realmente está dispuesto a terminar con la regencia del Estado, que no sirve para regular más que aquello que le compete o bien supervisar las actividades de los particulares sin involucrarse demasiado, puesto que ello supondría continuar con el proteccionismo, sin entender que es preciso que exista un marco regulador que evite actos de franca desigualdad. El Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) constituyó el rescate bancario, resulta que los bancos en quiebra se convirtieron en beneficiarios del fondo, creado finalmente con dinero del presupuesto; es decir, de los impuestos de los contribuyentes para mantener la capitalización y por ende la posibilidad de que los bancos cumplan con los clientes en cuanto al pago de intereses y rendimiento de cuentas. Los fondos de pensiones fueron creados como un esquema de aportación por parte de las empresas de aquello que significa el ahorro para el retiro, de ahí que se crean las AFORES, que no son otra cosa que las instancias encargadas dentro de los bancos de administrar los dineros de los pensionados que coticen durante su vida laboral para contar con mejores percepciones al momento de jubilarse; tal esquema es determinante al momento de ingresar todo tipo de instituciones financieras interesadas en aumentar su existencia monetaria, formando cuadros de pensiones acordes con la

dinámica empresarial y bancaria en términos de la fuerza laboral que cotiza con una parte de su salario y otra parte aportada por la empresa, ello es sin duda lucrativo para la administración del dinero, se crea una movilidad del capital bastante importante, al grado de que se generan sueldos en el personal en situación de retiro, que hace de la entrada de instituciones dedicadas a fondos para el retiro encontrar en México un excelente campo de acción, puesto que existe mucha gente que labora y cuenta con servicio de asistencia social por parte del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), además de los descuentos sobre nómina por concepto de diversas prestaciones que se adicionan a la de pensión a largo plazo; esto es, se trata de dinero no disponible hasta que se haya concluido la vida laboral; ahora bien, la posibilidad de continuidad laboral no está garantizada, porque la pequeña y mediana empresa muchas veces tiene que afrontar los gastos de prejubilación por medio de asignaciones al banco o la administradora de fondos, de tal suerte que el único que conoce la cantidad y los intereses, así como la ganancia del trabajador es la institución financiera.

La estrategia de Zedillo ha formado programas sociales de combate a la pobreza, muy similares a los instrumentados por su antecesor, por lo que se da una suerte de políticas sociales especiales para un país que no conocía de manera concreta el incidir de nuevos tiempos en la dinámica económica, porque si bien es cierto que se dedica a gestionar concretamente fomento a la atención de los necesitados, esto es porque siempre se ha dado tal circunstancia, pero en este caso, se responde a un crecimiento modesto que debe ser impuesto por un gobierno que debe resarcir los daños al menos en apariencia, precisa de un seguimiento a las dinámicas de progreso, aunque realmente no existen argumentos para justificar la plena atención sin antes dedicarse a pensar en la solución de fondo a los problemas; la inconveniencia de hacer tal tarea estriba en que ya existiría un serio cuestionamiento al actuar de la sociedad en su conjunto, que sufre de manera sistemática los embates de la nueva operación global, que sinceramente desconoce a los pobres, porque para adaptarse a este modelo, se pide saber computación, inglés y, si es posible, educación al menos de preparatoria para no caer en

la ignorancia en que se considera a los iletrados, que de alguna manera son alfabetizados en los curiosos programas de la Secretaría de la Defensa Nacional para la prestación del servicio militar que solamente es obligatorio para quien obtiene bola blanca en el sorteo.

En conclusión, la estrategia de Zedillo no es una que se precie de diferir de la correspondiente a Salinas, salvo en la reforma política de 1997, que le da el triunfo a Cuauhtémoc Cárdenas en la Ciudad de México, se trata de la victoria opositora en la capital del país; finalmente es un cambio que no toca fondo, puesto que en última instancia el diseño político-económico instrumentado por la república no funcionó como la antítesis del previo, es decir, el de 1988-1994.

En atención a lo anterior, que definitivamente nos da un marco histórico nacional de referencia, veamos lo que significa la PYME en México y la dinámica en que se ha generado dicho subsector a lo largo de la historia reciente de México. La PYME constituye el centro del sistema económico del país; en cifras que nos revela Rodríguez Valencia, la industria pequeña representa el 35% y la mediana el 60% de la industria nacional, lo cual suma un 95%; es un hecho que lo anterior es indicativo de que más de la mitad de los empleos de México (58%) son proporcionados por el subsector pequeño y mediano, además, el 40% de las actividades comerciales pertenecen al grupo pequeño y mediano. Revisemos a detalle los porqués de la PYME en la historia de México.

2.3. La PYME en México

2.3.1. Historia

Las empresas industriales se dividen en empresas de industrias extractivas, que se dedican básicamente a la extracción y explotación de riquezas naturales, sin alterar su estado original, de ahí desprendemos dos grandes grupos, el de recursos renovables y

no renovables. Las correspondientes a la industria de transformación se dedican a modificar la materia prima, a fin de que por medio de un proceso de industrialización se convierta en un producto distinto a su naturaleza original, por ejemplo, el envasado, el enlatado, el empaquetado, etc.

Hagamos que la historia nos revele algunos antecedentes que seguramente harán de nuestra explicación algo más completo, pero sobretodo, más lógico y explicable. Clemente Ruiz Durán, economista mexicano, se muestra acucioso en el análisis al manifestar su revisión del pasado histórico afrontado por la PYME; veamos su percepción respecto a nuestro tema, en la inteligencia de precisar posteriormente de una revisión más detallada.

Hacia los años 50, las políticas de fomento a la PYME eran básicamente la financiera y la fiscal, no existía una política industrial ni empresarial ante la atención esmerada hacia la gran empresa, de tal suerte que se dejaba de lado a la PYME, considerándola dedicada exclusivamente a funciones de otorgamiento de plazas laborales en regiones poco importantes, producción de consumo propio, así como enfoque en trabajos de tipo tradicional u obsoleto; ello era visto por las autoridades económicas nacionales a lo largo de las décadas del llamado "milagro mexicano", consistente en un desarrollo adecuado de los niveles macroeconómicos, en franca escalada de aumentos productivos nacionales, que jamás vieron una tendencia lógica de lo micro como determinante de lo macro en la dimensión económica.

El nuevo esquema impuesto por Estados Unidos hacia los inicios de los años setenta da como resultado la devaluación y la crisis en México hacia 1976, cuando concluye la administración de Luis Echeverría, como ya se ha mencionado párrafos atrás; es entonces cuando las miradas se dirigen hacia la PYME como el gran motor de la economía; claro, inició mediante un proceso concreto de institucionalización gubernamental digna de un país en transición como era México sin desarrollo concreto

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

en sus aspectos fundamentales; es precisamente durante la segunda mitad de los años setenta cuando se crea el "Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria", dentro de un área denominada Dirección General de Industria Mediana y Pequeña en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), que por aquellos años se llamaba Secretaría de Industria y Comercio. El cambio fue por demás una mera forma de reconocer la poca o nula consideración hacia la PYME que se tenía hasta entonces, realmente no hubo un gran esfuerzo de promoción o de fomento, pasó inadvertido el subsector unos años más, de hecho, corren prácticamente dos sexenios, y es hasta 1988 que el gobierno saliente de Miguel De la Madrid publica el "Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP)", creando una definición oficial de la PYME, dando paso a subprogramas como créditos preferenciales, estímulos fiscales, apoyo tecnológico, abastecimiento de insumos y servicios, organizaciones interempresariales, subcontratación, desarrollo empresarial y de la mano de obra, así como acceso a sistemas de información, entre otros objetivos a perseguir por el renovado gobierno del neoliberalismo y la economía de mercado.

1991 es un año importante para el proyecto industrial contemporáneo, resulta que Carlos Salinas de Gortari circula alrededor del país el "Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994" con objetivos de expansión, simplificación administrativa, creación de empleo e inversión en sectores sociales, en ningún momento se hace referencia a la necesidad de crear una cultura industrial en el país, los planteamientos son interesantes, pero poco profundos; los instrumentos son sin duda una ampliación de lo descrito en los objetivos, agregándose aspectos de calidad total, desarrollo de proveedores del sector público, capacitación de mano de obra, sin demeritar las aspiraciones del programa en cuestión, debemos decir con toda claridad que ello no implica por fuerza que el cambio deba darse de acuerdo a planteamientos sin trascendencia, sin una raíz como la formación de emprendedores, la creación de la formación universitaria en materia empresarial, la composición de talleres prácticos en materia de estrategias, toma de decisiones, solución de problemas y

controversias, formulación de planes a largo plazo, mediante herramientas teóricas con temas de asertividad, calidad total, justo a tiempo, análisis y solución de problemas, creación y organización de equipos de trabajo, desarrollo de proyectos, planes y programas de trabajo, diseño de procedimientos, administración general y estratégica, mentalidad de superación personal, empresarial y social, formación de capacidades iniciales y operación del mercado interno, prácticas contables, almacenaje, distribución, inventarios, consolidación de cuadros gerenciales, revisión de debilidades, motivación, control, fundamentos de economía política y política económica, comercio, legislación empresarial e industrial, manejo a distancia de plantas y oficinas, esquemas de mercado externo, en fin, la lista continúa; es importante darnos cuenta de la importancia que tienen todos los temas mencionados en la proyección de un buen emprendedor que se vuelva empresario, aprendiendo a vincular la solución de conflictos diversos con la visión de liderazgo, para forjar cuadros de gente capacitada desde la academia para iniciar un negocio, siempre instruyéndose, siempre mejorando procesos de trabajo, siempre aprendiendo más del mundo productivo, en busca de una mayor calidad en el trabajo continuo, tenaz y conjunto⁵¹.

Continuando con las referencias históricas, en 1985, Nacional Financiera (NAFIN), la extinta Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), así como el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), celebraron un Convenio de Coordinación para que, conjuntando recursos financieros y experiencia técnica, se llevara a cabo una Encuesta de la Industria Pequeña y Mediana, de la cual se rescatan varios puntos importantes; comencemos por describir las características y ventajas del subsector, tales como mantener la flexibilidad operativa y adaptabilidad a condiciones regionales; prevalecer en ramas agroindustriales, productoras de bienes de consumo básico y en la industria metalmecánica; requerir de menor tiempo para la maduración de sus proyectos; generar empleos con menor inversión por unidad de capital; ocupar en forma intensiva mano de obra, contribuyendo eficazmente a su

⁵¹ Clemente Ruiz Durán, *Economía de la Pequeña Empresa*. México, Ariel Divulgación, 1995, pp. 104-108.

adiestramiento; utilizar en mayor grado recursos nacionales y aprovechar el ahorro familiar.

Para la Encuesta, NAFIN acudió al Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), con financiamiento parcial otorgado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), quedando el INEGI con la función del diseño, control y coordinación que el estudio requería. Las conclusiones de la investigación fueron interesantes, de manera que, para apoyar la información respecto al estudio de referencia, hablaremos de las mismas.

- El régimen de producción que prevalece en el conjunto industrial pequeño y mediano es el de la manufactura por cuenta propia, sin embargo, se observa que en las microindustrias existe una tendencia a producir bajo el régimen de maquila; esta situación es distinta en las empresas medianas, las cuales básicamente producen por cuenta propia.
- Por otra parte, la información obtenida hace evidente la falta de integración y asociación que prevalece en la micro y pequeña industria. Muy pocos de estos negocios se agrupan a efecto de mejorar su concurrencia al mercado u obtener insumos en mejores condiciones. La industria mediana muestra mayor grado de agrupamiento con propósitos mercantiles y/o financieros.
- Las entidades con mayor presencia de la pequeña y mediana industria son Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León y Puebla. No obstante, existen entidades que manifiestan el predominio de pequeñas y micro plantas industriales, como es el caso de Durango, Baja California, Hidalgo, Querétaro, Yucatán y Michoacán.

- Conforme a la actividad económica que realizan, el subsector industrial pequeño y mediano se ubica en mayor proporción dentro de las industrias fabricantes de alimentos, las confeccionadoras de prendas de vestir y las fabricantes de productos metálicos.
- De acuerdo a su conformación fabril, las clases industriales “típicas” de la industria mediana y pequeña, según los datos de la Encuesta, son: fabricación de maquinaria no eléctrica, fabricación de productos minerales no metálicos, construcción de equipo de transporte, productos de hules y plástico, así como otras industrias manufactureras.
- La importancia social de las industrias observadas se da en los 641 mil empleos que generan, corroborando el uso intensivo de mano de obra que requieren en sus procesos productivos. En promedio, las pequeñas y medianas empresas encuestadas emplean por industria a 34 operarios.
- El subsector manufacturero pequeño y mediano no concurre al mercado externo en forma amplia, entre otros motivos, por los excesivos trámites que se realizan para exportar, así como problemas crediticios para apoyar las ventas externas.
- La industria pequeña y mediana recurre en una proporción baja al crédito preferencial. Solo una tercera parte de las empresas entrevistadas obtuvo apoyo de las instituciones de fomento. Las causas para que las empresas no recurrieran a ellas fueron entre otras, porque consideraron no requerir del crédito subsidiado, por los trámites excesivos que tienen que cubrir y debido a los elevados intereses.
- En cuanto al origen de la tecnología que utilizan, en la mayoría de sus aplicaciones, es la propia empresa quien la genera. En el rubro del diseño de

equipos y bienes de capital que emplean, la tecnología proviene en gran medida del componente extranjero.

- También se identificó que las industrias que conforman este conjunto, adolecen de mecanismos de control atrasados; básicamente los medios de control contable que implementan son rudimentarios y, de no ser así, contratan a terceros para llevar los registros y estados financieros⁵².

Lo detallado en estas líneas propiciará sin duda que las explicaciones posteriores tengan más cuerpo y lógica al momento de analizarse con importantes antecedentes, como lo es el de la importancia de la PYME desde su definición hasta su realidad actual, como podremos observar dentro de las líneas que siguen en el marco de nuestro trabajo de investigación.

2.3.2. Definición y realidad de la PYME

De acuerdo con el Decreto publicado por la SECOFI el 30 de abril de 1985, se estableció una clasificación empresarial tomando en consideración el número de trabajadores empleados y el valor de las ventas netas anuales, el cual puede ser modificado por la propia SECOFI; dicha clasificación fue finalmente publicada por Nacional Financiera (NAFIN) el 18 de mayo de 1990, determinando que la industria pequeña la componen empresas manufactureras de capital mayoritariamente mexicano, que ocupen entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales estimadas o reales no rebase el equivalente a 1,115 veces el salario mínimo anualizado. La industria mediana la constituyen empresas manufactureras de capital mayoritariamente mexicano, que

⁵² La encuesta de referencia nos indica que los resultados obtenidos por diversas políticas previas no lograron avances importantes al término de 1985, lo cual es reflejo de la situación que el propio aparato gubernamental detectó con toda claridad en el estudio realizado para establecer los requerimientos empresariales del entonces gobierno de Miguel de la Madrid.

ocupen entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales estimadas o reales no rebase el equivalente a 2,010 veces el salario mínimo anual. En cifras a marzo de 1998 publicadas por NAFIN, se consignan ventas hasta por 20 millones de pesos anuales para pequeñas empresas y hasta por 47 millones para medianas empresas.

Las PYMES se encuentran localizadas a lo largo del territorio nacional, se ven menos afectadas por los vaivenes de los precios internacionales y en la medida en que satisfacen mercados tanto locales como regionales y consumen materias primas de su localidad. Cubren procesos que otros segmentos no satisfacen y son muy flexibles para modificar su estructura productiva.

La pequeña y mediana industria es reconocida como un subsector capaz de adaptarse a situaciones adversas y mantenerse. La PYME es heterogénea en cuanto a tamaño, actividades y localización geográfica; se encuentra en todas las ramas, pero por número de establecimientos, predominan en los de alimentos (20%) productos metálicos (17%) prendas de vestir (10%), editorial e imprenta (7%) y minerales no metálicos (5%). Una de las características que se atribuye al subsector es su capacidad de absorción de mano de obra con montos relativamente modestos de inversión, debido a que muchos de los procesos utilizados son poco mecanizados y no exigen una alta calificación de la mano de obra que ocupan⁵³.

Las actividades que realizan las PYMES se amplían hacia funciones dirigidas a las grandes empresas, las cuales son:

- Facilitar la concentración en las zonas de mayor rendimiento
- Servir de ensayo y preparación de futuras grandes empresas

- Compensar las limitaciones inherentes a las grandes empresas

Las llamadas pequeñas empresas satélites, funcionan:

- Como suministradoras de materiales y piezas (subcontratistas)
- Como agencias de servicio para la gran empresa
- Como agentes o distribuidoras
- Como clientes que usan, mas que distribuir productos de la gran empresa

Precisamente el contacto entre las grandes empresas y los últimos mercados, así como los consumidores finales lo hacen las PYMES. En el mercado agrícola, por ejemplo, la PYME es la encargada de distribuir y dar tratamiento a las cosechas. Veamos lo que caracteriza a la PYME en México, para avanzar en el análisis y llegar a explicar el comportamiento que ha demostrado a lo largo de los años.

Las características más importantes de la PYME son:

- Poca o ninguna especialización en la administración. En este caso, se trata de las comunes situaciones en las cuales la empresa cuenta con un encargado, quien usualmente no cuenta con apoyo y además carece de los elementos formativos para llevar a cabo adecuadamente las funciones.

³³ La notoriedad de las empresas se muestra más claramente en los artículos publicados en la revista *Comercio Exterior*, dentro de la hemerografía vienen los más representativos del caso de las PYMES, de modo que puedan ser

- Falta de acceso a capital. El capital es ciertamente difícil de obtener, puesto que requiere de muchos elementos, como avales, garantías, créditos anteriores, para tener la posibilidad de gozar de la asignación correspondiente.
- Falta de organización y liderazgo para la formación de capital. No existe una formación de capital, puesto que se sigue una política de despilfarro y de compensaciones absurdas, puesto que se pretende pagar compromisos con deudas o bien con suéldos de personal despedido o retenciones aplicadas al que se encuentra en funciones.
- Falta de organización y liderazgo para el encadenamiento empresarial. Se tiene miedo a las fusiones, a las cadenas productivas que redunden en un aumento de capital que beneficie a la empresa en diversos aspectos, en virtud de la poca confianza que se genera entre los empresarios, la incomunicación en buenos términos, el masoquismo, incluso la competencia desleal.
- Falta de una cultura propositiva y de proyectos. Los empresarios no proponen, porque eso probablemente implica riesgos o bien pérdida del nivel económico capaz de satisfacer excesos, de manera que se opta por no proyectar, es mejor manejar mañosamente los ingresos a fin de que los egresos sean para el empresario y no para la empresa.
- Falta de compromiso con el crecimiento y el desarrollo tanto de etapas como de estructuras organizacionales y físicas. Se tiene en cuenta que las empresas no conservan en su seno un compromiso real para salir adelante, la explicación está en la serie de evasivas que ponen al hecho de establecer una dinámica de trabajo más intensa y en función de intereses comunes, mas no particulares, puesto que

las actividades en conjunto conllevan un necesario impacto en las particularidades de cada elemento que trabaja dentro de la empresa.

- Falta de acceso a financiamiento. Los empresarios no saben cómo proponer un financiamiento, simple y sencillamente no se da tal ayuda, pero más adelante se verá que en números hay divergencias de opinión; es decir, no existe conciliación dentro de los argumentos de diversos sectores, pero se concluye que las prácticas conservadoras, producto de la falta de consentimiento al cambio, amén de una escasa o nula actualización, provocan más dificultades al momento de surgir una necesidad o un interés por obtener apoyo económico.
- Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa. Es deseable que ocurra semejante situación, puesto que resulta absurdo pretender un buen manejo de la empresa si no hay comunicación entre directivos y personal, porque el trabajo empresarial es antes que cualquier otra cosa, una labor de equipo.
- Posición poco dominante en el mercado de consumo. El mercado es restringido para el subsector, pero además, el tamaño indica que las actividades se circunscriben a límites muy estrechos, en virtud de la falta de oportunidades de expansión, exportación, promoción, además de prácticas arcaicas en un gran número de PYMES.

Bajo la óptica del Centro de Estudios Industriales de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), los problemas de la PYME son impuestos, tasas de interés, transporte, comunicaciones, la gestión empresarial y otros servicios, lo cual exige una participación del gobierno mediante políticas de fomento tales como la búsqueda de inducción, capacitación y motivación del empresario. En estadísticas conjuntas de NAFIN y el INEGI, el 41% de las empresas pequeñas y el 46% de las

empresas medianas tienen una clara idea en torno a los criterios técnicos para la fijación de precios; además, un porcentaje que supera el 50% del total de las PYMES no efectúa propagandas de sus productos, el resto utiliza métodos tradicionales, de ahí se desprende la necesaria consecuencia porcentualmente comprobada, en la cual más del 40% de los empresarios declaran tiempo ocioso en la maquinaria, equipo e instalaciones. Los requerimientos de tecnología se hacen presentes, sin embargo, más del 70% de las PYMES establece que el problema para la actualización radica en los costos, los cuales son demasiado altos⁵⁴.

La inversión de las pequeñas empresas se destina en su mayor parte a la materia prima, mientras en el caso de las medianas la mayor inversión es en maquinaria, además, el personal presenta fenómenos de ausentismo y rotación, a eso se le agrega el hecho de que la falta de capacitación rezaga mucho los avances posibles, puesto que si bien se ha capacitado a un 64 y 72% de las PYMES respectivamente, los capacitadores han sido preponderantemente cámaras, asociaciones, firmas de contadores públicos y despachos de abogados, mas no instancias tecnológicas, lo cual desplaza la importancia de la capacitación en producción a porcentajes de 13.8 y 18.6% respectivamente. El 50% de las PYMES ha solicitado crédito, en particular a la banca comercial, lo cual pone en tela de juicio las políticas de fomento, en virtud de que al momento de gestionar un crédito, las instituciones bancarias no otorgan garantías, piden documentación que no satisface la empresa, e incluso alegan solicitudes de apoyo financiero muy elevado.

La necesidad de las PYMES se centra en financiamiento de corto plazo, básicamente para materia prima y capital de trabajo, esta es una de las partes medulares del análisis sobre los problemas de la PYME, porque resulta que más del 50% del

⁵⁴ Los porcentajes citados nos muestran rezagos importantes en la propia PYME, porque existen serias restricciones para su constitución dentro del marco de la legalidad financiera, laboral y productiva; resulta que las limitantes son superiores a las oportunidades de desarrollo, lo cual alarga significativamente sus aspiraciones de expansión como ineludibles conectoras de la cadena productiva.

subsector declaró no requerir financiamiento, esto deja lugar a una situación de gestión empresarial excesivamente conservadora; es decir, renuente a la actualización.

La opinión general de un grupo de investigadores que asistió a un Seminario Continuo sobre Política Industrial es que la política de fomento es insuficiente ante la impresionante problemática de las PYMES. En el siguiente cuadro se describen las dos grandes ramas de conflicto.

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS PYMES EN MÉXICO

Asociados a factores de costo	Asociados a la administración de la producción
Altos costos de materias primas, materiales y componentes	Baja eficiencia de la mano de obra directa
Capacidad de producción ociosa	Desactualización tecnológica de maquinaria y equipo
Elevada imposición tributaria	Problemas de mantenimiento y reparación
Altas tasas de interés del crédito	Baja eficiencia de la mano de obra directa
Elevados costos de transporte, comunicaciones y otros servicios	Variedad excesiva de productos
	Falta de capacidad emprendedora

Entrando en materia práctica, la participación de industrias en la actividad productiva depende de las posibilidades de sobrevivencia y la capacidad de crecimiento de los establecimientos de diversos tamaños. De acuerdo con un estudio elaborado por Alejandro Mungaray y Ernesto Torres, dos investigadores universitarios, las industrias que tienen de 16 a 50 empleados cuentan con probabilidad de crecimiento de un 71.03%, las que tienen de 51 a 100, 76.59%; ahí tenemos dos grupos de probabilidad para pequeñas empresas; ahora bien, las empresas medianas, que como se mencionó en

líneas anteriores van de 101 a 250 empleados, tienen 81.91% de probabilidad de crecimiento, de ahí en adelante, las empresas grandes cuentan con probabilidades en un rango que va de 94.35 a 95%. Lo anterior revela, con base en una muestra de ocho tamaños de empresas correspondiente a 52 ramas de la industria manufacturera mexicana, que las PYMES se encuentran lejos del alcance de las grandes en cuanto a probabilidades de crecimiento. Del porcentaje manufacturero total en México, el número de empresas alcanza el 92%, su producción vale un 31% y el número de trabajadores llega al 43%; esto quiere decir que las empresas pertenecientes al subsector son demasiado importantes, porque se deja claro que las cifras, no obstante la discreción en sus valores, nos recuerdan la trascendencia que estos negocios tienen en el terreno económico de nuestra nación.

En México existen 127,419 establecimientos manufactureros, de esos, tenemos que la microempresa lo acapara, ya que llega al 91% del total, la pequeña empresa ocupa un 7.3%, y la empresa mediana alcanza escasamente el 1%; comparativamente, en 1971 existían 118,740 establecimientos en la industria de la transformación, de los cuales 64.4% eran PYMES. Durante el periodo comprendido entre 1983 y 1990, el comportamiento de la pequeña industria fue de altibajos, con porcentajes de crecimiento que se movieron como sigue: 7.8% en 1984, 7.5% en 1985, 1.5% en 1986 y 7.7% en 1990⁵⁵.

La importancia de la PYME no solamente puede medirse por el número de establecimientos, sino además por el capital invertido que representan, el valor de su producción, el valor agregado, las materias primas que consumen, la formación de capital fijo, los empleos que generan y la capacidad de compra que dan a la población trabajadora mediante los sueldos y salarios. Es fundamental lo anterior, puesto que se trata de requisitos indispensables para la correcta función empresarial, los cuales deben

⁵⁵ Las cifras que hemos plasmado en estas líneas corresponde a un artículo referente a las posibilidades de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, editado para la revista *Comercio Exterior* por dos profesionales en materia económica y empresarial, que se dedican a estudiar condetenimiento las condiciones y las modificaciones

ser evaluados en su justa dimensión al momento de discriminar la participación del conjunto pequeño y mediano en los sectores económicos.

En México, con una industria en proceso de formación, el subsector pequeño y mediano se forma con base en una concepción pragmática, que introduce la formación directiva, la cual es necesaria para contar con un desarrollo directivo integral en las PYMES; ahora bien, lo que se propone como antecedente es la formación académica a nivel licenciatura, la realización del servicio social en el sector industrial, así como la capacitación permanente, la cual forma una cultura de perfeccionamiento en los procesos productivos.

Por lo anterior, la PYME contribuye sin lugar a dudas de manera contundente a elevar el nivel de ingresos, puesto que crea un mecanismo de redistribución de la propiedad entre parientes y amigos, quienes crean una idea de actividad industrial en pequeña escala, esto es respaldado por la definición que sostiene a la familia como antecedente natural de la empresa.

Amén de la proporción de bienes y la prestación de servicios para la satisfacción de las necesidades humanas, la empresa pretende la obtención de una utilidad, la cual se dará siempre y cuando se hayan pagado en su totalidad los costos relativos a compras, transportes, fabricación, ventas, entrega, trabajo administrativo, supervisión y dirección. A partir de esto, se desprende que un reto para la empresa es utilizar los recursos disponibles para conseguir con la máxima efectividad y economía los bienes y servicios que la gente requiere. Para ampliar en lo anterior, se han estructurado tres grandes actividades empresariales que buscan satisfacer el consumo:

que el subsector ha presentado a lo largo de los años, de tal suerte que su investigación es no solamente digna de credibilidad, sino de reflexión, análisis y crítica constructiva.

- a) Actividades que producen bienes. Se lleva a cabo la producción de los bienes tales como combustibles, alimentos, fibras naturales, maderas, minerales básicos sin elaborar, entre otros. Además de esas empresas, se encuentran aquellas que combinan, transforman, refinan o alteran las materias primas, que son llamadas empresas manufactureras.
- b) Actividades que distribuyen bienes. Con la premisa de la producción, se procede a distribuir los productos para que los consumidores obtengan lo que las empresas proporcionan; las empresas intermediarias, que compran los bienes y los distribuyen, son distribuidoras; es decir, sirven de vínculo entre el productor y el consumidor.
- c) Actividades que ofrecen servicios. No producen, solamente se dedican a prestar servicios tales como transporte, comercio, comunicación, finanzas, servicios públicos, servicios personales y servicios profesionales⁵⁶.

A partir de las explicaciones cuantitativas y cualitativas respecto a la PYME, podemos adentrarnos en el campo de las alternativas de solución a los diversos problemas enfrentados por los grupos de empresas más numerosos e importantes de la economía nacional e internacional.

2.3.3. Alternativas de solución a los problemas

Partiendo del apartado anterior y tomando en consideración la importancia de las propuestas diseñadas hasta la fecha para la solventación de las situaciones que

⁵⁶ Estas actividades se detallan en los textos consultados al respecto dentro de la bibliografía, sin embargo, una mayor aproximación al asunto puede ser encontrada en las instalaciones de NAFIN, puesto que la documentación que se utiliza en dicha institución es totalmente especializada en el tema, además de servir de referencia para posibles proyectos empresariales que bien pueden ser financiados y apoyados por ese banco de desarrollo.

enfrentan cotidianamente las pequeñas y medianas empresas, podemos ver los planteamientos más representativos realizados en nuestro país.

NAFIN establece alternativas para que la PYME pueda arribar a los mercados internacionales, las cuales son, a saber:

- Congruencia de la política estatal con el pequeño productor. Integración de diversas políticas sociales y económicas como educación, capacitación, vivienda, alimentación y salud, así como la flexibilización adecuada de esquemas crediticios, asistencia técnica y políticas fiscales que incentiven al pequeño productor.
- Entendimiento por parte del productor de las características de la globalización y un análisis detallado de la ubicación tanto de mercados y tecnologías en ambientes competitivos y dimensiones de escala de producción.
- Desarrollo tecnológico en la organización con miras a la humanización de la técnica y no al uso de tecnología como un fin de la competitividad.
- Nuevos modelos de gestión acordes a situaciones cambiantes.

Además de lo anteriormente expresado, un texto publicado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) y NAFIN estableció un cuadro con recomendaciones para las empresas, es un conjunto de 9 guías de acción para que se vaya forjando una nueva estrategia dentro de tan importante subsector:

- Enfrentar las demandas de los consumidores más exigentes, incluso intentando anticiparlas.

- Buscar vínculos con empresas de industrias relacionadas, tanto demandantes como de apoyo.
- Procurar nichos de mercado que permitan desarrollarse como proveedor de una demanda sofisticada.
- Competir no sólo a través de precio, sino especialmente a través de calidad y oportunidad.
- Evitar centrarse en la explotación de situaciones ventajosas que provienen de un entorno no controlable.
- Destinar recursos a la investigación tecnológica en productos y procesos.
- Es un imperativo para la empresa invertir en la formación de capital humano, ya que dadas las nuevas condiciones de la economía, el mercado así lo exige.
- Se debe utilizar la información que provee el mercado para mejorar condiciones de factores y potenciar los componentes del diamante (Porter).
- Comportarse como un consumidor exigente, y demandar a los proveedores calidad, oportunidad y adaptabilidad, sin asumir estos problemas como responsabilidad propia⁵⁷.

Continuando con las propuestas para el sector de la PYME, hablemos de los programas institucionales. Ciertamente, el gobierno de México estila apoyar por medio

⁵⁷ El IMEF es una institución con experiencia en los ramos de las finanzas privadas, donde un grupo de ejecutivos ha elaborado programas de fomento y estímulos a la PYME, de tal suerte que pueden ser consultadas prácticamente todas las fuentes de consulta general, a modo de que surja una mayor familiarización con el tema del que tratamos en este trabajo.

de promoción, protección y regulación a la PYME, para ello, el siguiente cuadro nos muestra claramente la manera en que los programas se desarrollan en el ámbito institucional; se debe considerar que existen además otros programas que con frecuencia los bancos internacionales promueven para dar un apoyo al subsector.

PROGRAMAS DE APOYO A LAS PYMES EN MÉXICO

Institución	Programas	Objetivos y observaciones
Nacional Financiera (NAFIN)	<p>Arrendamiento</p> <p>PROMYP (Programa para la Micro y Pequeña Empresa)</p> <p>PROMIN (Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial)</p> <p>PRODEM (Programa de Desarrollo Empresarial) Programa de Garantías</p>	<p>Especialmente de maquinaria para pequeñas empresas.</p> <p>La empresa arrendadora está obligada a adquirir determinados bienes tangibles y otorgar su uso a cambio de una contraprestación.</p> <p>Crédito destinado a satisfacer las necesidades de capital de trabajo, inversión y restructuración de pasivos.</p> <p>Crédito a la PYME para la modernización, el desarrollo tecnológico y el mejoramiento ambiental.</p> <p>Fortalecer el perfil gerencial de pequeños y medianos empresarios mediante programas de capacitación.</p> <p>Complementar las garantías que requieren los bancos para realizar inversiones en activos fijos y capital de trabajo.</p>
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)	<p>Programa Compite</p> <p>Centros Regionales para</p>	<p>Aplicación de talleres de 4-5 días de duración en las instalaciones de la empresa.</p> <p>Se realizan análisis de las líneas de producción seleccionadas.</p> <p>Prestación de servicios de consultoría</p>

Institución	Programas	Objetivos y observaciones
	<p>la Competitividad Empresarial (CRECE)</p> <p>Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC)</p> <p>Programa de Desarrollo de Proveedores</p> <p>Programa de Promoción del Desarrollo Regional Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología (FUNTEC)</p>	<p>especializada sin costo para la elaboración de diagnósticos de las empresas.</p> <p>Establecimiento de enlaces de las empresas con centros y consultores para atender su problemática, mediante una base de datos interactiva en Internet: búsqueda de capacidades, buzón de problemas tecnológicos y comentarios sobre centros.</p> <p>Creado en 1995 con el fin de vincular a las grandes empresas con proveedores nacionales.</p> <p>Apoyar agrupamientos industriales para propiciar la explotación de las potencialidades de las distintas regiones industriales del país.</p> <p>Organización creada para impulsar el proceso de sustitución de importaciones mediante patrocinio y financiamiento de estudios, investigaciones y proyectos en las PYMES.</p>
Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)	Calidad Integral y Modernización (CIMO)	Se apoya el desarrollo de personal y la mejora de calidad, productividad y competitividad en las empresas mediante la capacitación, información especializada y consultoría de procesos.
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)	<p>FIDETEC (Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica)</p> <p>FORCCYTEC (Fondo para el Fortalecimiento de las Capacidades Científicas y Tecnológicas)</p>	<p>Fideicomiso para impulsar la inversión del sector privado en el desarrollo e instrumentación de proyectos que impliquen características de innovación.</p> <p>Fideicomiso que apoya la creación de centros de investigación y desarrollo dentro de las empresas.</p>

Institución	Programas	Objetivos y observaciones
	PREAEM (Programa de Enlace Academia-Empresa) PIEBT (Programa de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica)	Promueve la alianza entre instituciones de educación superior y empresas para la realización conjunta de proyectos. Se otorga apoyo para el arranque y operación de incubadoras.
Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)	Crédito a corto, mediano y largo plazos. Financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión Sistema de información comercial Financiamiento de operaciones de capital de riesgo garantías	Importación de insumos. Tarjeta Exporta. Capacitación. Promoción y difusión

El Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), el cual se encuentra establecido por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) proporciona asistencia técnica y apoyos financieros a programas de capacitación y productividad en las PYMES, con el propósito de incrementar su productividad y con ello mantener y aumentar el empleo, desarrollar sus recursos humanos y mejorar las condiciones de trabajo; además, se puede dar un efecto multiplicador, puesto que las experiencias se empiezan a dar a conocer en otras empresas, logrando un mejoramiento más generalizado.

Los proyectos que buscan la interacción de PYMES en una misma rama o para la provisión a empresas grandes constituye un atractivo a los ojos de CIMO en su búsqueda incesante de estrategias de mejoramiento.

CIMO surgió en 1988 como proyecto piloto de apoyo a la PYME, porque la falta de recursos y orientación origina que casi no inviertan en capacitación y mejoramiento productivo. El Programa CIMO aporta hasta un 35% del costo total para capacitación y hasta el 50% en consultoría de procesos; es importante la labor de CIMO en pro del avance empresarial vía capacitación de la fuerza de trabajo, de ahí que se busque un mejoramiento continuo en la aplicación de los apoyos.

CIMO se propuso apoyar las actividades de capacitación en el ámbito empresarial, de tal suerte que su operación se lleva a efecto gracias a la función de una red de Unidades Promotoras de Capacitación (UPC's), insertas dentro de organismos empresariales regionales y estatales. Existe un total de 62 Unidades, ubicadas en las ciudades más importantes dentro de las entidades federativas. Para cada UPC, se cuenta con un Comité Ejecutivo Local (CEL), que cuenta con funciones como las que se enumeran a continuación:

- Orientar las prioridades a atender en cuanto a ramas, sectores y programas.
- Corroborar la pertinencia y consistencia técnica de los programas que se apoyan.
- Vigilar la congruencia de los recursos económicos que se canalizan para el apoyo a los programas o a la operación de la UPC; y
- Fomentar la promoción, operación, evaluación y difusión de programas así como las experiencias exitosas.

En términos de operación, CIMO utiliza procesos de acuerdo con el siguiente detalle:

- En función a la atención de prioridades o de una demanda específica, los promotores del Programa CIMO, en conjunto con trabajadores y empresarios de

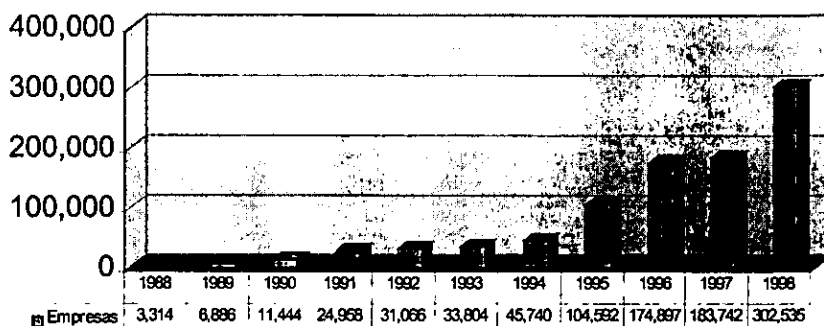
cada empresa interesada en recibir los apoyos del Programa, realizan, actualizan o validan un diagnóstico sobre la situación de la misma.

- Con el diagnóstico como base, los promotores diseñan e integran un programa de capacitación y/o mejora integral orientado al desarrollo de la organización, la productividad y las condiciones de trabajo de la empresa. Cuando se identifican empresas con necesidades comunes se les agrupa para posibilitar el intercambio de experiencias y su vinculación para acceder a los servicios del Programa y de otras entidades de apoyo en mejores condiciones.
- Las acciones de capacitación y/o mejora integral que se derivan de los programas diseñados, los llevan a cabo profesionales públicos o privados seleccionados por la propia empresa cuando sus propuestas de trabajo cumplen con los propósitos y estrategias concertadas con la empresa y con la normatividad y criterios técnicos del Programa CIMO.
- A partir del programa de capacitación y/o mejora integral los promotores gestionan y CIMO proporciona, en su caso, los apoyos financieros parciales correspondientes⁵⁸.

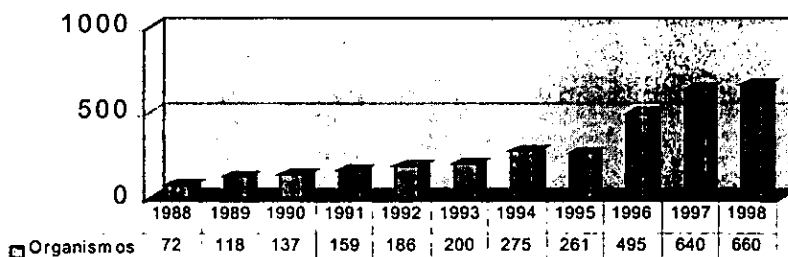
En las siguientes gráficas se puede apreciar el incremento de los apoyos en empresas y organismos empresariales:

⁵⁸ Programa de Calidad Integral y Modernización, en www.stps.gob.mx/311/311_0006.htm

Empresas Apoyadas



Organismos Empresariales



Fuente: *Programa de Calidad Integral y Modernización*. STPS/DGCP, México, s/a, pp. 9-10.

En el marco del Programa de Modernización de los Mercados de Trabajo (PMMT) financiado parcialmente con recursos de un préstamo por parte del BIRF, el Informe de Término de Instrumentación correspondiente al periodo 1993-1997, que es precisamente el mismo lapso de duración del préstamo, trata una parte correspondiente a CIMO, la cual inició con un análisis en torno al ambiente empresarial, sosteniendo dentro del

mismo que las empresas deben constituirse en organizaciones capaces de asimilar y desarrollar las mejores prácticas para adaptarse a la dinámica de los mercados, esto implica una nueva concepción del trabajo en la que las labores son mucho más complejas, con el consecuente requerimiento de múltiples habilidades, así como una mayor responsabilidad e involucramiento por parte del trabajador en el proceso productivo; por lo tanto, la inversión en el desarrollo de capital humano es el centro del cambio organizacional efectivo, cuyo complemento debe ser la introducción de mecanismos para que los trabajadores reciban una adecuada compensación a su contribución en el desarrollo de la empresa.

No obstante lo anterior, la inversión en capacitación presenta algunas adversidades, tales como:

- La percepción de que la capacitación es relativamente costosa, ya que el empresario tiende a considerar que el trabajador que capacite puede ser contratado en otra empresa que no haya realizado la inversión. Asimismo, en ausencia de sistemas adecuados de remuneraciones o de oportunidades de desarrollo laboral, los trabajadores pueden considerar que la remuneración que reciben no es suficiente para compensar el esfuerzo. Se estima que solamente el 22% de la población ocupada en 1995 había recibido algún curso de capacitación a lo largo de su vida activa.
- Estrategias competitivas viables que no requieren grandes inversiones en desarrollo de recursos humanos. Por ejemplo, puede ser racional para la empresa utilizar mecanismos como el *outsourcing* o la subcontratación para proporcionar a la empresa flexibilidad en el corto plazo. Sin embargo, en el largo plazo ello puede significar que la empresa no cuente con trabajadores con las calificaciones requeridas.

- Inadecuada vinculación entre la oferta de capacitación y las necesidades de la planta productiva; es decir, la capacitación es ajena en temática respecto al giro de la empresa.

Bajo la misma óptica, el PMMT estableció siete objetivos específicos para CIMO, todos ellos derivados del general, cuya propuesta consiste en ser apoyo a la modernización de la estructura productiva, el mantenimiento y la ampliación del empleo productivo, así como el crecimiento económico de México, vía el aumento de la productividad, la competitividad y la calidad en las empresas. A continuación desglosaremos uno por uno los objetivos mencionados.

- Promover el incremento de la competitividad de las empresas, alentando las iniciativas que les permitieran una mejor ubicación en la estructura productiva y de mercados, así como el mejoramiento de sus niveles de calidad y productividad.
- Fomentar en las empresas la creación de sistemas y estructuras que involucraran dentro de sus funciones el desarrollo de sistemas de calidad total, la organización de servicios orientados a los clientes, la formación permanente de los recursos humanos, así como el aliento a la modernización de la gestión y de las relaciones laborales.
- Buscar que el incremento en la productividad del trabajo, derivado de los niveles de capacitación de los trabajadores y de su colaboración en la resolución de los problemas de la empresa, promoviera esquemas de motivación y estímulo, humanización del trabajo, sistemas modernos de remuneración y de seguridad en el empleo.

- Fomentar la agrupación de empresas buscando su evolución hacia esquemas de integración de servicios en común que les permitiesen un adecuado monitoreo y posicionamiento en los mercados laboral y productivo.
- Alentar las iniciativas de los organismos empresariales orientadas a mejorar los apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa, buscando su desarrollo organizacional y la transferencia de capacidades que les permitiera brindar servicios integrados a las empresas.
- Contribuir a que los oferentes de capacitación en la región consolidaran una oferta de capacitación flexible y adaptable, así como la adición, en su caso, de servicios de información tecnológica y consultoría, para generar un entorno adecuado al mejoramiento de los mercados internos y externos de trabajo.
- Contribuir a que los organismos públicos, privados y sociales de asistencia técnica y fomento a la micro, pequeña y mediana empresa desarrollaran esquemas de interacción y complementariedad que contribuyan al mejoramiento de la calidad, productividad y competitividad de las empresas⁵⁹.

Por parte de los demás programas, se han establecido reuniones, se presentan resultados; SECOFI, BANCOMEXT, NAFIN y CONACYT han desarrollado un gran número de actividades en pro de las empresas, sin embargo, el esfuerzo muestra un reflejo más en la gran empresa que en la PYME, particularmente cuando la empresa es extranjera; de haberse dado un apoyo real, absolutamente irrestricto al subsector pequeño y mediano, la historia habría sido distinta; no se menciona la cultura empresarial, el fortalecimiento nacional, los incentivos no pretenden una proyección hacia los fines más importantes, que son la creación de estructuras básicas en la

⁵⁹ Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Estudios de Evaluación del Programa de Calidad Integral y Modernización 1997*. Coordinación General de Políticas, Estudios y Estadísticas del Trabajo, México, 1998, pp. 1-9.

empresa, el fortalecimiento de proveedores nacionales, creación de cuadros académicos en materia de empresa, formación de asociaciones con apoyo real del gobierno o de grandes empresas; en fin, estrategias concretas con resultados plausibles, porque el desarrollo de proyectos, la tecnología, la calidad, todo ello precisa indiscutiblemente de formas más desarrolladas de impulso estructural de la industria y la empresa nacionales, necesitadas de una estimulación temprana; es decir, desde la constitución misma de la empresa, partiendo de la importancia de crear un capital humano seguro de que la mejora continua debe normar la política social que siente las bases de trabajo en franca labor de perfeccionamiento gradual, siempre solidificando la estructura interna para formar un mecanismo dirigido hacia el mercado externo.

Podemos estimar una política de fomento tomando convenientemente el crédito externo; es decir, se puede solicitar el apoyo del Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo para que de manera formal establezcan programas más amortizables y convenientes en cuanto al hecho de crear alternativas y retomar antecedentes en materia industrial y empresarial, con la participación de NAFIN, BANCOMEXT e incluso el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS) como definitivos agentes financieros prestatarios, quedando la STPS, SECOFI y CONACYT como las agencias ejecutoras en condiciones de poner en práctica las actividades de desarrollo sin mediar cambio de administración o modificaciones económicas, porque se va a luchar por un mejor tratamiento de las empresas que tienda hacia la mejor situación económica originada por generaciones de emprendedores formados en la idea de crear fuentes de trabajo, construir apoyos a los diversos sectores, tomar nota del exterior y antes de exportar saberse incapaces de fracasar como persona moral consistente y llena de planteamientos y prácticas tanto clásicas como innovadoras, convirtiéndose en verdaderos empresarios emprendedores; con base en esta serie de alternativas expuestas, la pretensión va en el sentido de evaluar los programas, para dirigir nuestra atención hacia los resultados concretos en la materia, y con ello

conformar el contexto político, económico y social de México en el período que corre de 1993 a 1998.

2.3.4. Resultados obtenidos en la política de fomento

Como antecedente del presente subtema, se hace necesaria la inclusión de algunos datos que nos pueden servir de base para poder adentrarnos en las acciones del período que nos ocupa.

Hacia 1988, NAFIN celebró una Reunión de Autoevaluación, con la presencia de varias autoridades, quienes presentaron sus respectivas ponencias, resultado del desempeño institucional a lo largo del sexenio de Miguel de la Madrid; de ahí rescatamos dos en particular, cuyas observaciones son interesantes y dan un marco de referencia mucho más amplio respecto al importante tema de la PYME.

Jorge Federico Meade, entonces Director Adjunto de Crédito y Financiamiento Industrial, trató el tema sobre crédito al fomento, en el cual hace un análisis sistemático en torno al papel desempeñado por NAFIN en el tema del financiamiento industrial, resaltando que para 1988 la cartera crediticia total era de 33 billones de pesos, sobre la base de otorgamientos a largo plazo, destinados en buena medida al desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana, de ellas, un porcentaje superior al 90% fue concedido a empresas fuera del Distrito Federal, Jalisco y Nuevo León; es decir, la mayor parte de los estados y municipios dentro del territorio nacional.

La tendencia en la política financiera fue hacia la reconversión y modernización de la planta industrial, con el fin de darle mayor competitividad, esto se logró gracias al gradual saneamiento de las empresas privadas y paraestatales, además, aquellas empresas cuyas posibilidades de crecimiento fueran amplias y su endeudamiento

valuado en moneda extranjera, se aprovechó exitosamente su descuento en la deuda para fortalecer sus estructuras financieras. Cabe señalar que la derrama de recursos para empresas industriales ascendió a la cifra de 25 billones de pesos, con especial atención a los sectores minero, de maquinaria y de aparatos eléctricos, así como el de minerales no metálicos.

Un paso importante que resaltó la ponencia en cuestión, sostiene que el interés se orientó primordialmente a la descentralización industrial, logrando que el sistema bancario hiciera uso de los recursos de fomento, específicamente para la industria pequeña y mediana, llegando a 5.5 billones de pesos a lo largo del sexenio 1982-1988; el 70% de los recursos se dirigió a zonas no congestionadas, con un beneficio aproximado de más de 8 mil empresas por año⁶⁰.

Por su parte, Luis Alberto Pérez Aceves, entonces Director Adjunto de Promoción Industrial, Filiales y Fideicomisos, habló sobre el tema que su área trabaja, iniciando con la exigencia de un cambio ante el debilitamiento del modelo sustitutivo de importaciones, el cual se generó a partir de una reconsideración sobre la industrialización hacia el exterior, con el propósito particular de impulsar en México la inserción al entorno competitivo internacional.

Con base en lo anterior, la promoción industrial se convirtió en uno de los objetivos a lograr para así llegar al desarrollo de la industria, siguiendo el principio de las ventajas comparativas. Bajo semejante premisa, la política al respecto estableció el aprovechamiento de las oportunidades brindadas por las cadenas productivas, buscando la implementación de nuevas tecnologías, en la ambición de un involucramiento dentro de un entorno mundial lleno de mercados abiertos.

⁶⁰ Nacional Financiera, S.N.C., *Reunión de Autoevaluación 1982-1988*. Nacional Financiera, México, 1988, pp. 29-31.

En la inteligencia de que la micro, pequeña y mediana industria es un subsector indispensable para el desarrollo antes mencionado, NAFIN creó el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI), de esta manera, se fortaleció la promoción, ya que se le dieron una organización y una especificación sectoriales. Dando seguimiento a lo anterior, ubiquemos nuestro trabajo en el sexenio 1993-1998 dentro del campo del fomento nacional a la PYME, puesto que con ello podremos estudiar al país en el mismo lapso de tiempo⁶¹.

2.3.5. Período 1993-1998 en la operación de los programas de fomento

En 1995, NAFIN registró que del total canalizado por medio de su red de intermediarios, el 8% correspondió al Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMYP); del total de empresas atendidas en el marco del Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN), el 98% correspondió a micro y pequeñas; para ilustrar lo anterior, veremos el siguiente cuadro, el cual es reflejo de la asignación de recursos.

Otorgamiento de Crédito por Estratos
(Cifras en Miles de Pesos - Número de Empresas Apoyadas)

	Total		Empresas Apoyadas	
	Monto	Est. (%)	Número	Est. (%)
Total	10'433,516	100.0	36,941	100.0
Micro	729,664	7.0	28,975	78.4
Pequeña	1'645,790	15.8	7,183	19.5
Mediana	1'299,212	12.4	440	1.2
Grande	6'758,851	64.8	343	0.9

⁶¹ *Ibid.*, pp. 35-37.

Durante 1995 se estableció un programa de apoyo crediticio con carácter extraordinario, el cual considera un financiamiento de capital de trabajo en las micro, pequeñas y medianas empresas industriales por medio de Unidades de Inversión (UDI's). Los contratos al respecto fueron firmados con los bancos que a continuación se señalan: Banorte, Confia, Capital, Cremi y Banco Promotor del Norte.

El Programa de Reestructuración de Pasivos, dentro de la parte correspondiente al otorgamiento de créditos, destinó la mayor parte de recursos a las micro, pequeñas y medianas empresas, considerando el siguiente detalle:

Reestructuración por Estratos
(Cifras en Miles de Pesos - Número de Empresas Apoyadas)

	Total		Empresas Apoyadas	
	Monto	Est. (%)	Número	Est. (%)
Total	5'090,883	100.0	22,868	100.0
Micro	1'879,130	36.9	18,601	81.3
Pequeña	2'614,431	51.4	4,021	17.6
Mediana	320,040	6.3	162	0.7
Grande	277,281	5.4	84	0.4

En el contexto del Programa de Apoyo Integral a Cadenas Productivas Prioritarias, se refleja una clara preferencia hacia las grandes empresas, puesto que se le destinan más créditos que al sector de la PYME.

Programa de Apoyo Integral a Cadenas Productivas Prioritarias
Derrama Crediticia por Estrato. (Millones de Pesos)

Sector	Grande		Mediana		Pequeña		Micro		Total	
	Monto	Emp.	Monto	Emp.	Monto	Emp.	Monto	Emp.	Monto	Emp.
Intermediarios Financieros										
Textil - Confección	565,281	19	95,788	26	112,014	291	42,920	388	836,003	724
Cuero - Calzado	44,799	10	20,151	9	69,063	160	8,242	106	142,255	285
Muebles	113,771	5	26,104	14	31,804	116	17,337	203	189,016	338
Juguetes, Artículos Deportivos y Bicicletas	0	0	847	1	1,997	10	708	7	3,552	18
Total	723,851	34	142,890	50	234,878	577	69,207	704	1'170,826	1,365

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C., *Informe de actividades 1995*. Nacional Financiera, México, 1996, pp. 22, 24 y 30.

En su informe correspondiente a 1996, NAFIN reportó que la micro, pequeña y mediana empresa recibió un beneficio de 98% a través del PROMIN, además, el número de líneas de crédito fue de 31, en apoyo a 56 empresas, por un total de 415.3 millones de dólares, a través de la realización de 18 subastas, en las cuales participaron aproximadamente 15 bancos.

Adicional a lo anterior, se estableció un Programa de Reestructuración de Pasivos, con el fin de sanear financieramente a las PYMES; los criterios fueron los siguientes:

- Micro, pequeñas y medianas empresas industriales en todo el país.
- Grandes industrias de los sectores prioritarios o que integren cadenas productivas.
- Micro, pequeñas y medianas empresas comerciales y de servicios, en los estados de menor desarrollo relativo.
- Micro, pequeñas y medianas empresas comerciales y de servicios, en el resto de los estados, en coordinación con FIDEC.

- Reestructuraciones de créditos descontados con la institución por intermediarios financieros no bancarios, con todo tipo de empresas en cualquier estado de la República.

En el marco del Programa de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME), en 1996 recibieron los beneficios del programa 10,486 créditos, por un monto de 1,093 millones de pesos, ya sea por estar al corriente en sus pagos o por haber llevado a cabo la reestructuración de sus adeudos.

En apoyo a las PYMES, el Programa de Desarrollo Empresarial llevó a cabo un curso-taller sobre formulación y evaluación de proyectos, que tuvo por objeto proporcionar a los empresarios los elementos necesarios para integrar y evaluar adecuadamente alternativas de inversión que mejoren la rentabilidad y disminuyan el riesgo operativo de sus negocios, facilitándoles el acceso al financiamiento. Asimismo, con el propósito de inducir el proceso de asistencia técnica y la formación de asociaciones empresariales en beneficio de las PYMES, se incorporaron como nuevos instrumentos del Programa tanto el Diagnóstico Empresarial como el Desarrollo de Esquemas Asociativos⁶².

Se intensificaron los contactos con los organismos empresariales, gobiernos estatales e instituciones educativas, para fortalecer las acciones del Programa. Como resultado de lo anterior, se establecieron esquemas de trabajo conjunto para atender en forma integral las necesidades de capacitación y asistencia técnica de las micro, pequeñas y medianas empresas de las ramas y cadenas industriales de mayor impacto regional y sectorial, obteniéndose los resultados siguientes:

⁶² Nacional Financiera, S.N.C., *Informe de actividades 1996*. Nacional Financiera, México, 1997, pp. 31-49.

Programa de Desarrollo Empresarial	
	Realizado
Promoción y Difusión	
• Exposiciones y Ferias	47
• Conferencias	
♦ Eventos	684
♦ Participantes	26,207
Talleres por T.V. y Radio	708
Capacitación Empresarial	
• Cursos	4,163
• Participantes	69,116
Formación Profesional	
• Cursos	227
• Participantes	3,710
Venta de Material Didáctico	39,761

Fuente: Nacional Financiera, S.N.C., *Informe de actividades 1996*. Nacional Financiera, México, 1997, p. 43

Para 1997 nos encontramos ante una situación similar; del total del apoyo otorgado a las empresas, el 98% se destinó a micro, pequeñas y medianas, quedando el 2% restante para las grandes; ahora bien, se sucitó un fortalecimiento de las relaciones con las más importantes cámaras y asociaciones empresariales de México, además de incrementarse la promoción con la ayuda de Internet. El proyecto de empresas integradoras, que son las que concentran PYMES debido a su capacidad de absorción, fue elevado a un mayor número de estados en la república.

La actividad de capacitación mostró que la capacitación dentro de PYMES aumentó, dándose un total de 985 cursos, con la participación de 15,995 empresarios; en materia de especialización, la actividad fue de 853 cursos para 13,893 empresarios,

finalizando los de formación profesional con 81 eventos y 1,164 participantes. El aseguramiento de la calidad total fue impuesto gracias a los seminarios relativos a las normas ISO-9000 y QS-9000 en colaboración con las empresas Calidad Mexicana y Certificación, A.C., así como el Instituto Mexicano de Normalización y Certificación, A.C.; en total se celebraron 9 seminarios dirigidos a la alta dirección de 218 empresas, con la asistencia de 320 ejecutivos⁶³.

Continuando con los programas de apoyo a la PYME, BANCOMEXT y NAFIN se enfocan al desarrollo de proveedores; es decir, se cuenta con una gran empresa nacional, la cual exporta y vende en México, sin embargo, no puede canalizar crédito ni establecer una red de proveeduría interna. En cifras oficiales, el 1% de las exportaciones lo generan 11 mil empresas, además, las exportaciones suman 80 mil millones de dólares, de ahí, se asocian 50 mil millones para importaciones; bien, resulta que si este mercado, conocido como de insumos, tuviera un 5% menos, traducimos ese porcentaje en 2,500 millones de dólares, lo cual significa casi un punto porcentual del Producto Interno Bruto (PIB); dicha cifra, ya extraída, se puede destinar a la PYME, y ésta llegaría a niveles de crecimiento anuales de más del 10%⁶⁴.

De lo anterior, podemos rescatar que de permitirse el desarrollo de una red de proveedores nacionales, la cual estaría asociada a crédito, tecnología, entre otras variables, se daría una verdadera reforma a la política de financiamiento en México, lo cual obligaría a que la banca de desarrollo entrara en acción al respecto.

Las líneas de crédito que mantiene BANCOMEXT llegan a más de 10 mil millones de dólares, NAFIN cuenta con más de 40 mil millones de pesos; una vez separadas las funciones, podemos concretar que BANCOMEXT se encargaría del sector exportador y NAFIN de los proveedores de la gran empresa; es decir, las PYMES.

⁶³ Nacional Financiera, S.N.C., *Informe de actividades 1997*. Nacional Financiera, México, 1998, pp. 21-27.

⁶⁴ Cifras conjuntas de NAFIN y BANCOMEXT relativas a las generalidades de la PYME en México.

En el caso de la falta de garantías para el crédito, la banca de desarrollo puede lograr la obra de garantizar la detonación crediticia con miras a impulsar el apoyo por parte de la banca comercial. En números, los programas de garantías de BANCOMEXT alcanzan los 4 mil millones de dólares, mientras NAFIN tiene un tope de 3 mil millones aproximadamente.

En su informe de labores correspondiente al período 1996-1997, SECOFI le dedicó un apartado al mejoramiento de la capacidad competitiva de la micro, pequeña y mediana empresa; en el documento detalla la explicación de los programas para hacer más competitivas a las PYMES, a partir de una Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE), de un Programa Integral de Promoción del Uso de Tecnologías Informáticas, de un Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos y de un Programa de Promoción de Empresas Integradoras; la dinámica de los CRECE comenzó el 18 de septiembre de 1996 con la instalación del primero de 20 que se registran al cierre de 1997, con una atención estimada en 4,192 consultas básicas y 722 especializadas.

Amén de lo mencionado en el párrafo anterior, la Alianza para la Modernización Informática de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (AMI) pretende unificar tareas de empresas de computación, banca de desarrollo y banca comercial para la instrumentación de sistemas informáticos y la capacitación en materia computacional para el mejoramiento empresarial, el resultado fue de 1,500 empresas que ingresaron al plan de desarrollo en la materia; el Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC) se dedica a la labor indagatoria respecto a los centros de desarrollo, investigación y consultoría en el contexto tecnológico, para lo cual se coordinaron los esfuerzos de las siguientes instancias: Centro de Información para la Industria (INFOTEC); NAFIN; Secretaría de Desarrollo Económico del Departamento del Distrito Federal; CONACYT; Unidad de Transferencia de Tecnología de CANACINTRA y la

Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FUNTEC)⁶⁵.

Los avances observados en estos casos trabajados por los programas gubernamentales en pro de la PYME, muestran que ciertamente ha sido un argumento justificatorio de la labor del Estado en busca de mejores perspectivas para la empresa en las escalas pequeña y mediana, de tal suerte que presenta una contradicción respecto a los estudios científicos presentados por académicos ajenos a la actividad de los entes financieros y promotores del fomento; ello es explicable puesto que las cifras oficiales se empeñan en mostrar que las cosas han mejorado, lo cual no es completamente falso, precisamente se ha tomado en consideración el aporte de los más acuciosos analistas y expertos en la materia de empresas, para conformar una visión que confronte ideas y que establezca mayores parámetros de reflexión y crítica por parte del lector, que es finalmente quien se formará su propio criterio a partir de estas explicaciones.

Al ver a la Unión Europea (UE) identificaremos las disparidades y algunas semejanzas en términos empresariales a escala local, nacional, regional e internacional, de tal suerte que estaremos ante una experiencia de integración y desarrollo que supera por mucho los esfuerzos de años y debates nacionales por conformar una real unificación en un continente antiguo y firme en convicciones, aceptando finalmente dictados comunes, que le dan vida a un sueño de integración económica, política y social real; ese caso tan particular será diseminado a lo largo del siguiente capítulo, con el cual se amplía más la investigación y se genera la comparación necesaria e indispensable para que exista la absoluta comprensión de lo que en este trabajo se pretende transmitir.

⁶⁵ SECOFI, "Informe de labores 1996-1997", en www.secofi.gob.mx/inflabin.html, pp. 1-4.

Capítulo 3

Unión Europea

3.1. Marco general

3.1.1. Antecedentes

La Unión Europea, bloque regional considerado el más importante por cuanto hace a su proceso de integración como tal, debe, por su naturaleza histórica ser iniciado en el análisis desde su origen, para poder adentrarnos en la problemática de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) dentro de este conjunto de quince naciones unidas desde 1957, habiendo vivido durante el lapso que cuenta 41 años a 1998 circunstancias particulares que lo hacen susceptible de un estudio serio de investigación; en atención a dicha situación, llevaremos a cabo el desarrollo del capítulo presente, con la meta de conocer más a detalle un caso sin duda alguna ejemplar para continuar con el ejercicio comparativo con México, particularmente en lo referente a la propia PYME.

La historia nos enseña que un bloque regional como lo es la UE surge como planteamiento teórico desde la Edad Media, época en la cual un rey llamado Georges de Podebrady hizo una propuesta que giraba en torno a la creación de una confederación europea; años más tarde, en 1620, el Duque Enrique IV hablaba de una Europa formada por 15 Estados y liderada por un Consejo cristiano, suena sorprendente la proyección, aunque tardó 375 años para concretarse. Dos siglos después del planteamiento precedente, Víctor Hugo, el notable escritor de la obra *Los Miserables*, sin duda alguna un hombre fundamental durante el siglo XIX en Europa, escribió lo siguiente: "Llegará un día en el cual se verán estos dos grupos inmensos, los Estados Unidos de América y los Estados Unidos de Europa, situados uno frente al otro, tendiéndose la mano por encima de los mares, intercambiando sus productos, su comercio y su industria". Todo el antecedente descrito es importante para sostener que Europa ha buscado una integración desde hace casi mil años, sin embargo, es hasta el presente siglo,

particularmente después de la Segunda Guerra Mundial cuando Winston Churchill formula su deseo de constituir los Estados Unidos de Europa; de hecho, él logra ver a la Comunidad Económica Europea conformada, claro, sin la adhesión de Reino Unido, su muerte en 1966 impide que pueda encontrar su país dentro del conglomerado europeo, debido a que su ingreso se suscita hasta 1973. Hacia la década de los años 50, los señores Konrad Adenauer, Alcide de Gasperi, Robert Schuman, Jean Monnet y Paul-Henri Spaak se convierten en los fundadores de Europa, en virtud de sus puestos preponderantes en asuntos exteriores, políticos y de reconstrucción. En la misma tendencia, como producto de la idea del señor Paul Hoffman, administrador del Plan Marshall de reconstrucción europea, se establecieron los tratados de Roma, firmados el 25 de marzo de 1957, fundando con ello un par de instancias, la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM); la puesta en marcha de ambas comunidades se concretó el 1 de enero de 1958; cabe señalar que en el Plan Marshall la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) crearía un área de libre comercio tan pronto como el apoyo estadounidense otorgado a las naciones devastadas por la Segunda Guerra Mundial concluyera. Bien, la ya existente Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), creada en 1951 mediante el Tratado de París se integró a las dos mencionadas para una denominación englobadora, Comunidades Europeas; la política agrícola común se instituyó en 1962; hacia 1968 se logró la unión aduanera; en 1974, los jefes de Estado y de Gobierno de los países miembros comienzan a reunirse con regularidad en el Consejo Europeo, un año más tarde, se crea el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER); el Sistema Monetario Europeo (SME) surgió el 13 de marzo de 1979, para mantener la estabilidad monetaria, además de ello, se comienza a establecer la Unidad Monetaria Europea o ECU, por sus siglas en inglés, que posteriormente se convertiría en el *Euro*; es decir, el nuevo nombre oficial para la moneda de curso legal en el viejo continente; el 1 de enero de 1985 ingresan a la circulación los primeros pasaportes europeos; 1986 marca el cambio de nombre por Comunidad Europea (CE), en virtud del borrador del tratado de institución del Acta Única Europea, el cual amplía el marco de cooperación, que no debía

circunscribirse al ámbito meramente económico. La entrada en vigor se dio hasta el 1 de julio de 1987; el Espacio Económico Europeo (EEE) surge el 21 de octubre de 1991, constituyendo un mercado que reúne a la CE y a los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), que son Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza. El nombre que conocemos actualmente, Unión Europea (UE), surgió del Tratado de Maastricht, vigente desde el 1 de noviembre de 1993; su fecha de firma fue el 7 de febrero de 1992; sin embargo, Francia aprueba el Tratado hasta el 20 de septiembre de 1992 y el Mercado Único entra en vigor el 1 de enero de 1993; precisamente es este último acontecimiento el que origina la concepción unionista en Europa. Entre marzo de 1996 y junio de 1997 se llevaron a cabo trabajos por parte de la Conferencia Intergubernamental (CIG) con miras a la revisión de los tratados ya existentes; se comenzó a laborar en el marco de la Cumbre del Consejo Europeo en Turín, con fecha 29 de marzo de 1996, para dar paso a una serie de negociaciones que culminaron precisamente el 18 de junio de 1997 en el Consejo Europeo de Amsterdam, el cual redacta el Tratado de Amsterdam, mediante el cual se define con mayor claridad el contexto de los nuevos tiempos internacionales, con la clara búsqueda de un espacio común dentro de los 15 países miembros; se inició a partir de una democracia desarrollada, diríamos que más “acabada”, cuyo postulado principal es a la vez el más simple principio de dicho concepto, la UE pertenece a sus ciudadanos, y la meta es unificarlos, logrando con ello demostrar el gran avance en materia de integración regional logrado no obstante las importantes diferencias imperantes entre los miembros, las cuales han sido motivo de guerras ancestrales, siendo precisamente la ambiciosa expansión alemana con Adolfo Hitler la última gran colisión social previa al surgimiento de la UE.

Pasando directamente al aspecto referente a los miembros, tenemos que los países fundadores de la entonces CEE (hoy UE) fueron Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos; en 1973 se da la primera ampliación con el ingreso de Reino Unido, Irlanda y Dinamarca; para 1980 Grecia es el país que convierte a la CEE en

una comunidad de 10 Estados; 1985 marca la entrada de España y Portugal, con lo cual llega a 12 el número de miembros. Con la ruptura del Muro de Berlín en 1989 y la consecuente reunificación alemana, la región oriental del territorio germano se adhiere a la CEE en 1990. Los tres países de ingreso más reciente fueron Austria, Finlandia y Suecia, que por medio de *referenda* o consultas públicas lograron su adhesión; dicho proceso arrojó los siguientes resultados: Austria tuvo 66.4% de votos a favor por 33.6% en contra; Finlandia logró 57% a favor por 43% en contra; finalmente, Suecia, con un margen más apretado de 52.2% a favor y 46.9% en contra, completa esta última y más reciente serie de nuevos miembros. Los tres países lograron involucrarse a partir del 1 de enero de 1995. Dicha integración, como veremos más adelante, ha permitido que la UE goce de mayor estabilidad, particularmente el caso de Suecia merece una consideración especial, en virtud de ser precisamente esa nación la que vino a fortalecer los trabajos en materia de solución de diferencias, que Alemania y Francia demuestran tener por circunstancias realmente arraigadas en la historia⁶⁶.

3.1.2. Actualidad y composición de la Unión Europea

En la UE se encuentran reconocidos 11 idiomas diferentes, a saber: español, inglés, francés, alemán, italiano, portugués, neerlandés, sueco, griego, finés y danés; no existe una exacta coincidencia de las lenguas con el número de miembros, en virtud de que en Luxemburgo se habla francés, al igual que en Bélgica; Irlanda no ha entrado con su idioma y Austria es de habla alemana. Adicional a lo anterior, podemos tocar el caso de Reino Unido, país miembro que aglomera a cuatro regiones que incluso cuentan con idioma y costumbres particulares, con la única coincidencia en el culto a la reina británica y el respeto al Primer Ministro; se trata de Inglaterra, donde ciertamente se

⁶⁶ Una cronología de las grandes etapas de la construcción europea publicada por la oficina del Primer Ministro Francés en www.premier-ministre.gouv.fr/ESP/UE/HISTUE1.HTM, va de la página 1 hasta la 11, ha dado gran posibilidad de análisis histórico y actual digno de un trabajo de la envergadura del que nos ocupa en el presente capítulo.

habla inglés; Gales, donde se habla galés; Escocia, donde se habla gaélico e Irlanda del Norte, donde se habla irlandés.

Concretamente, la última ampliación de la UE implica modificaciones diversas, el territorio aumentó un 36.7%; es decir, casi un millón de kilómetros cuadrados, por lo tanto, ahora cuenta con 370.45 millones de ciudadanos; el incremento del Producto Interno Bruto (PIB) asciende a 7,200 millones de dólares; lo anterior revela que la UE logró su consolidación como uno de los bloques económicos más poderosos del mundo⁶⁷. No obstante lo anterior, las desigualdades siguen siendo una constante, tal es el caso de los cinco países más pequeños económicamente, que son Luxemburgo, Irlanda, Portugal, Grecia y Finlandia; en conjunto aportan el 6% del total por parte de las economías más grandes como Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y España; el PIB per cápita de Luxemburgo en 1996 fue de 30,639 dólares; casi tres veces superior al de Grecia, que reportó en el mismo año 11,773 dólares; lo anterior muestra los extremos en nivel de vida de un país respecto a otro; ahora bien, Luxemburgo tiene 413 mil habitantes y Alemania tiene 81 millones 818 mil habitantes, se trata de una diferencia marcada, 200 veces más habitantes en un país que en otro⁶⁸. Es innegable que existen grandes disparidades entre los países integrantes de la UE, es precisamente tal circunstancia la que hace más sorprendente la unión de los miembros, es complejo considerarlos juntos; sin embargo, el avance de las relaciones internacionales europeas es ya una realidad, la cual ha requerido algunas décadas de edificación y que no ha terminado aún, de hecho, jamás concluirá, porque implica un proceso de maduración complejo que será permanentemente vigente; la idea central de la UE no es ser perfecta, de antemano se conocen como sociedades perfectibles, pero ello no demerita el avance tan significativo alcanzado gracias a la experiencia que cuenta más de cuatro décadas de

⁶⁷ "La UE, del Mediterráneo al Báltico", en *Euronotas*. Delegación de la Comisión Europea en México, México, 1995, pp. 2-3.

⁶⁸ Clemente Ruiz Durán, "Globalización y desarrollo territorial: el caso de Europa", en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, enero de 1999, pp. 5-6.

trabajo arduo y tenaz por alcanzar estadios cada vez mejores de constitución como logro constante de integración.

La perspectiva de la UE es hacia la ampliación, prueba de ello es que Chipre y Malta solicitaron su ingreso desde julio de 1990; ante ello, la Reunión del Consejo Europeo de diciembre de 1994 dejó claro que la próxima ampliación será con la inclusión de ambos países. Hacia junio de 1995, las ex-repúblicas soviéticas Estonia, Letonia y Lituania firmaron acuerdos de asociación con la UE; durante el mismo mes, Eslovenia, que es un antiguo estado de Yugoslavia, finalizó el acuerdo de asociación, lo cual se enmarca en una estrategia de preadhesión de los países de la Europa central y oriental. El caso de Turquía ha sido muy complicado, en virtud de no haber sido aprobada su candidatura en 1989; para 1992 se definió con ese país una unión aduanera con miras a su arranque a partir de 1996, en espera de que para los próximos años el país bicontinental pueda ingresar a la UE, en función de la decisión del Parlamento Europeo. Lo anterior ciertamente es significativo, implica la aceptación por parte de los unionistas europeos respecto a la consideración de países que hace apenas unos años dejaron el socialismo y se han insertado en el capitalismo; de hecho, podemos observar la interacción comercial de estos posibles miembros con los integrantes de la UE, para tener clara la idea en torno a sus relaciones comerciales internacionales; Estonia exporta a Finlandia, Suecia y Alemania; Letonia hace lo propio con Alemania, Reino Unido y Suecia; Lituania exporta únicamente a Bélgica, sin embargo, está presente comerciando con la UE. Eslovenia vende a Alemania, Italia, Francia y Austria; Turquía considera a Italia, Reino Unido, Francia y Alemania para sus exportaciones⁶⁹. Realmente merece la pena detenernos a pensar que los países de Europa Oriental bien pueden ingresar a la UE, constituyendo con ello el bloque regional más vinculado del mundo, logro que sin duda alguna pondría en desventaja a los demás esfuerzos de regionalización surgidos a partir de la nueva tendencia primero interdependentista y posteriormente

⁶⁹ La información del presente párrafo fue obtenida por el *Almanaque Mundial 1998*, de acuerdo con las especificaciones realizadas para cada país descrito en el texto, actualizado a 1995 en cuanto a cifras plasmadas dentro de su contenido.

mundializadora, que si bien han trabajado por vincularse, presentan problemas de definición, proyección a futuro, maduración como bloque, concreción, lo que la UE ha demostrado con hechos claros, como veremos al analizar algunos casos nacionales y la trascendencia en la labor realizada por este bloque tan importante en el nuevo engranaje internacional.

La UE tiene definidas ciertas condiciones a cumplir para que ingresen miembros al bloque, de acuerdo con el siguiente detalle:

- Una identidad europea, que supone la pertenencia geográfica, económica y cultural al continente,
- Un régimen político democrático que respete los derechos humanos,
- Una economía de mercado abierta y competitiva,
- Aceptar el acervo jurídico comunitario; es decir, el conjunto de principios, normas y objetivos que forman la Unión Europea,
- Aplicar la política comercial común, el arancel aduanero común, el código de aduanas comunitario,
- Denunciar los acuerdos bilaterales preexistentes con la Unión Europea,
- Retirarse de la Convención de la AELC.

El caso de estos requisitos merece una atención singular, puesto que nos encontramos ante la descripción específica de los puntos a cumplir por parte de aquellos países que buscan la candidatura para insertarse en la UE; como guía de ingreso, es muy

adecuado el desplegado que se muestra; sin embargo, se hace necesaria la inclusión como uno de los puntos a cumplir el de una sólida estructura productiva nacional, que en la práctica demuestre una elevación en el nivel de vida de la población, así como un apoyo decidido para que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) logren su fortalecimiento a partir de las bases que dan la educación y la disciplina; ciertamente, existen cuadros explicativos que la UE tiene disponibles para que los ciudadanos conozcan su operación; de hecho, los párrafos subsecuentes muestran un análisis respecto a las consideraciones referentes a la PYME en el conglomerado de los 15 miembros; no obstante ello, un paso importante es el planteamiento empresarial de los países en vías de ingreso, lo cual seguramente hará de Europa un bloque en busca de la homogeneidad productiva, pero siempre respetando la heterogeneidad social y cultural.

Pasemos al detalle respecto a la identidad europea como unión, que desde su creación fue una búsqueda importante; para comprobarlo, demos un repaso a todo este contexto de integración real. Robert Schuman, que como ya se mencionó fue uno de los padres fundadores de Europa, declaró el 9 de mayo de 1950 lo siguiente: "Europa no se formará de un solo golpe, ni en una construcción perfectamente uniforme. Se formará por medio de realizaciones concretas y creando en primer lugar una solidaridad de hecho. La unión de las naciones europeas exige la eliminación de la secular oposición entre Francia y Alemania"⁷⁰. Schuman acepta de manera franca que es muy difícil lograr la obra de conjuntar países dispares en un grupo, por lo tanto, se requiere tiempo y hechos que vayan edificando la construcción de la UE; por si fuera poco lo anterior, agrega que la problemática entre germanos y galos origina una exigencia de solución, la importancia de esos dos países para la Europa integrada es elevada, de tal suerte que no se puede dejar de lado que existen dos miembros en conflicto heredado, esa es una prioridad para conformar la Europa real como un gran triunfo de constitución en calidad de bloque regional sin paralelo, como marca la tendencia del proceso de

⁷⁰ Unión Europea, "Los símbolos de la Unión Europea", en www.premier-ministre.gouv.fr/ESP/UE/SSYMBOLUE.HTM, p. 2

maduración que experimentan todos y cada uno de los ahora 15 integrantes; es menester considerar la parte inicial del discurso, en la cual el propio Schuman dice: "La paz mundial sólo puede salvaguardarse mediante esfuerzos creadores proporcionados a los peligros que la amenazan [...] Con la puesta en común de las producciones de base y la creación de una Alta Autoridad cuyas decisiones vinculen a Francia, Alemania y los países que se adhieran a ella, esta propuesta establecerá los cimientos concretos de una federación europea indispensable para el mantenimiento de la paz"⁷¹. En atención a la declaración que hemos citado y explicado, se determinó el establecimiento del 9 de mayo como el día de Europa. Ahora bien, el himno de la UE es el "Himno a la Alegría", del compositor alemán Ludwig Van Beethoven, que evoca una necesidad de hermandad entre los hombres, perfectamente aplicable a las naciones, muy adecuado para el caso que estamos revisando en el presente apartado y en el presente capítulo; la bandera es un conjunto de doce estrellas que simbolizan la unión, asimismo la perfección y la plenitud, de manera que el número es inamovible; el fondo es azul, y es parte de la identidad europea desde el 26 de mayo de 1986. Algo evidente en los rasgos que identifican a la UE es la sobriedad, se han buscado elementos bastante originales y llenos de profundidad, que probablemente a primera vista aparenten poca o nula importancia, en realidad no es así, porque como en todo país del mundo, la UE se propone la consolidación, la idea es que sea algo más que un país con desarrollos importantes, antes bien un conjunto de varios países en busca de una misma lógica para competir y defender una bandera ante el mundo, que emule la unión, la perfección, la fortaleza, la inteligencia y la madurez⁷².

Las instituciones de la UE han conseguido el objetivo de estrechamiento en sus relaciones, tan es así, que el aumento en el número de instituciones ha ido de la mano con las mayores responsabilidades comunitarias que ha adquirido el bloque en comento.

⁷¹ Sistema europeo de información, *9 de mayo, fiesta de la Unión Europea*. Bruselas, Luxemburgo. 1995, p. 1

⁷² Unión Europea, *op cit.*, p. 1

Tenemos la siguiente lista de instancias jurídicas, políticas, económicas y sociales que le dan cuerpo a la organización europea:

El Parlamento Europeo: Elegido por sufragio universal directo, el Parlamento Europeo, la mayor asamblea multinacional del mundo, es el reflejo democrático de la voluntad política de los pueblos de la Unión Europea. Representa a 370 millones de ciudadanos de la Unión y sus objetivos básicos son, como los de cualquier Parlamento, aprobar leyes y controlar al poder ejecutivo.

El Consejo de la Unión Europea: Comúnmente conocido como el Consejo de Ministros, no tiene un equivalente en ningún lugar del mundo. En el seno del Consejo, los Estados miembros legislan para la Unión, establecen sus objetivos políticos, coordinan sus políticas nacionales y resuelven las diferencias existentes entre ellos y con otras instituciones.

La Comisión Europea: El papel y las responsabilidades de la Comisión Europea la sitúan en el corazón del proceso político de la Unión Europea. En algunos aspectos, actúa como el corazón de Europa, del que otras instituciones obtienen gran parte de su fuerza y objetivos.

El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas: Comunidades Europeas son Comunidades de Derecho y la Unión, fundada en ellas, comparte esta naturaleza. La condición misma de su existencia es el reconocimiento del carácter vinculante de sus normas por parte de los Estados miembros, las instituciones y los particulares.

El Tribunal de Cuentas Europeo: Es el representante de los contribuyentes, encargado de comprobar que la Unión Europea invierta su dinero siguiendo las normas presupuestarias y para los objetivos a los que está destinado.

El Banco Europeo de Inversiones: La institución financiera de la Unión Europea (UE) concede préstamos a largo plazo para facilitar la realización de inversiones de capital conducentes al equilibrado desarrollo económico y la integración de la Unión.

El Comité Económico y Social: De conformidad con los Tratados, el Comité desempeña una función consultiva ante la Comisión, el Consejo y el Parlamento Europeo. Los dictámenes que emite (previa consulta o por propia iniciativa) son elaborados por representantes de los diferentes sectores de la vida económica y social de la Unión Europea.

El Comité de las Regiones: Es el órgano más joven de la UE y su nacimiento refleja el fuerte deseo de los Estados miembros no sólo de respetar las identidades y prerrogativas regionales y locales, sino también de hacerlas participar en el desarrollo y ejecución de las políticas de la UE. Por primera vez en la historia de la UE, existe la obligación legal de consultar a los representantes de las autoridades locales y regionales en una serie de asuntos que les conciernen directamente.

El Defensor del Pueblo Europeo: Todo ciudadano de un Estado miembro, es al mismo tiempo, ciudadano nacional y europeo. En tanto que ciudadano europeo, goza de una serie de derechos, y uno de sus derechos es el de recurrir al Defensor del Pueblo Europeo, en el caso de que fuera víctima de un acto de mala administración de parte de las instituciones u órganos comunitarios.

El Instituto Monetario Europeo: El IME no es el Banco Central Europeo; este no se establecerá hasta el final del proceso de unión monetaria. El principal objetivo del Instituto Monetario Europeo es hacer posible la unión monetaria⁷³.

No obstante lo anterior, debemos ser más precisos en lo tocante a la UE; es un bloque económico, político y social regional, que con el tiempo ha construido su propia existencia, por lo tanto, ha recogido experiencias de sus países miembros para entender su rol de unión y su participación a escala mundial, finalmente es un conjunto internacional, puesto que implica vínculos entre los miembros, que son naciones independientes entre sí, unidas por esas relaciones internacionales que constituyen un bloque importante que desea adentrarse en aspectos tales como comercio, finanzas, economía, política, sociedad, identidad; en ese marco es precisamente en el que se busca una política empresarial como promotora de una política industrial y una verdadera construcción comunitaria de un futuro promisorio en el aspecto social, con un antecedente de devastación posterior a la Segunda Guerra Mundial, que evidentemente dio pie a una reconstrucción auspiciada por Estados Unidos que terminó por liberar al continente; se constituyeron con ello las actuales 15 naciones forjadoras de un bloque distinto a los demás, porque ha tenido experiencias y visiones diferentes a las de otros países y regiones, más maduras, más centradas, más trabajadas, con elementos de soporte más sólidos, el caso de la PYME nos interesa de manera particular en virtud de haber demostrado su importante desarrollo en ese sentido en tan solo cuatro décadas.

Con base en lo anterior, la UE ha buscado incesantemente el fortalecimiento de sus sectores importantes económicamente y trascendentes en la generación de empleo, nos referimos específicamente al subsector de la PYME, que ciertamente es crucial para

⁷³ La información publicada por Internet despliega el detalle informativo respecto a las instituciones europeas, de manera que se cuenta con la especificación relativa a las creaciones de la Europa unida, un continente en plena integración, que lejos de renunciar al trabajo conciliador entre rivales, aumenta su labor participativa en el contexto del continente competidor en la economía de mercado mundial abierto, por tal motivo se ha legalizado e institucionalizado el proceso de formación de procesos de desarrollo comunitario necesarios para la constitución de los nuevos estados creadores de uno solo, la UE.

la maduración del bloque en materia industrial y empresarial, ello implica planteamientos importantes e incluso una institución de políticas comunitarias para fomentar a la PYME y darle el peso que en realidad tiene no solamente dentro de una nación, sino también dentro de un conjunto de países que requieren de pequeñas y medianas empresas para fortalecer sectores como el agrícola, el industrial y el de servicios, que finalmente son los motores de toda economía, y con mucha mayor razón cuando esa economía no es nacional, sino internacional.

3.2. La pequeña y mediana empresa europea

3.2.1. Instrumentación de políticas

Ingresando al campo de las políticas de Europa, la política económica interesa sobremanera en el presente trabajo de investigación porque refleja avances sin precedentes en bloque alguno alrededor del mundo, además de ser una indiscutible punta de lanza en la búsqueda de mejores alternativas dentro de otros esfuerzos integracionistas, en claro fortalecimiento de las relaciones internacionales, particularmente en lo referente a la propia política económica y sus instrumentos de fomento en específico de la Pequeña y Mediana Empresa; para muestra, basta ver que más del 60% del comercio que tiene la UE es al interior del mismo conjunto de naciones; la apertura es financiera, bancaria, política, se busca dejar libres las barreras, la liberalización del mercado es factible en Europa, existen posibilidades de desarrollo, las economías mejoran sustancialmente, el trabajo conjunto de ocho lustros ha fructificado; es un hecho que falta mucho por hacer, nunca se puede terminar completamente una obra, pero la noción de perfectibilidad debe prevalecer en todo esfuerzo de integración para el desarrollo comunitario.

La PYME en la UE es muy importante, supone el reconocimiento de que el subsector pequeño y mediano dentro de la industria es precisamente el que permite un

desarrollo sorprendente en las grandes empresas; además de ello, capta a más de la mitad de la fuerza laboral, lo cual significa que es un subsector capaz de darle movilidad a la economía fortaleciendo otros sectores, formando personal, creando fuentes de empleo, moviendo recursos financieros, suministrando bienes y servicios, subcontratando, pensando en salir adelante sin importar las adversidades posibles, creando una disciplina de mercado, etc. La PYME es fundamental en todos los órdenes de la vida económica, eso lo sabe la UE, por tal motivo, se ha esforzado como bloque en darle impulso de muy diversas maneras, demostrando que se puede brindar el justo reconocimiento al subsector como indispensable para el fortalecimiento de la moneda, la banca, la industria, la agricultura, los servicios, la capacitación, el crédito, entre otros puntos importantes que se desarrollarán a lo largo del presente capítulo.

Lo señalado en el párrafo anterior responde a una verdadera lógica de operación económica instrumentada por la UE; para ahondar más en el tema, revisaremos el siguiente cuadro, que sirve perfectamente de introducción al tema de las políticas de apoyo a la PYME y del porqué en la elección de la UE como el caso regional más representativo.

AGRUPACIÓN DE PAÍSES POR ÉNFASIS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Medidas para facilitar la operación

	Inicial	De maduración
Medidas de impulso inicial	ETAPA DE PROMOCIÓN EMPRESARIAL	ETAPA DE DESARROLLO DE ECONOMÍAS DE ESCALA
	<ul style="list-style-type: none"> • Filipinas • Indonesia • Malasia • Tailandia 	<ul style="list-style-type: none"> • México • Singapur

Medidas de Maduración	ETAPA DE PROMOCIÓN DEL DESARROLLO TECNOLÓGICO	ETAPA DE PROMOCIÓN DE LA CALIDAD DE LA EMPRESA
	<ul style="list-style-type: none"> • Corea • Provincia china de Taiwán 	<ul style="list-style-type: none"> • Estados Unidos • Unión Europea • Japón

Fuente: Clemente Ruiz Durán, *Economía de la pequeña empresa*. Ed. Ariel, México, 1995, p. 112.

Como se puede apreciar en el cuadro, los países del sureste asiático se encuentran en la fase inicial de las medidas de impulso inicial, México ha transitado hacia la etapa de maduración correspondiente a las mismas medidas; ahora bien, en las medidas de maduración, la parte inicial la realizan Corea y la provincia china de Taiwán, naciones en franco proceso de crecimiento económico y de desarrollo; sin embargo, la etapa más consolidada la ostentan los dos países más importantes económicamente y la UE, que por cierto es el único bloque considerado dentro del grupo de países, encabeza este cuadro en cuanto a su avance económico; entrando en detalles, la UE es el único conjunto regional que piensa seria y responsablemente en la calidad de la empresa; es decir, no se encuentra experimentando un planteamiento respecto a la PYME, sino que ya sabe cómo atacar los problemas sin ocasionar inseguridades propias de un novato en esos asuntos; por lo anterior, la UE constituye indudablemente un bloque digno de tomarse como evidente referente al momento de pensar en estrategias empresariales, porque sabe lo que necesita la empresa, ello origina la dedicación de un capítulo a desenredar los hilos conductores de la UE como bloque y como ejemplo contundente respecto a la empresa, desde la micro hasta la grande. Claro es que las consideraciones manifestadas en estas líneas distinguen a la UE en tanto bloque regional y no propiamente un país, ello es lo que produce una enorme curiosidad e interés desmedido por estudiar a semejante construcción comunitaria dentro de un continente tan polifacético e histórico como lo es el europeo.

Por lo mencionado en las líneas anteriores, podemos hablar de las diversas políticas que la UE ha dejado determinadas para fortalecerse sin tener que retroceder a lo que ya se aprendió, salvo cuando haya que replantear errores claramente perceptibles dentro de la planeación a corto, mediano y largo plazo. Tomando como base lo anterior, la Política Monetaria Europea estableció antes del 30 de junio de 1997 la adopción de una nueva unidad monetaria, que deja claro el añejo debate en torno a la moneda europea, que proponía una diversidad de alternativas monetarias que no consiguieron el consenso comunitario; se trata del *euro*, que la Comisión Europea propone al Consejo Europeo, para finalmente aprobar su adopción mediante una gradual inserción en el mercado de la UE. Como parte de este proceso, durante 1998 se dio la creación del Banco Central Europeo, en el marco de la Unión Económica y Monetaria (UEM), la cual logra conjuntar a 11 países decididos a dejar de emitir sus propios billetes y acuñar sus propias monedas, para dar paso al *euro* de manera oficial el 1 de enero del año 2002; los países son: Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia. El 31 de diciembre de 1998 se fijaron los tipos de cambio de manera irrevocable, con lo cual se comprometen la peseta española, la lira italiana, el franco belga, el marco alemán, el franco francés, el franco luxemburgués, la libra irlandesa, el florín neerlandés, el chelín austríaco, el escudo portugués y el marco finlandés a desaparecer y dejar que una moneda sea la misma dentro de sus territorios. Según el proyecto, las monedas serán de 1, 2, 5, 10, 20 y 50 centavos de *euro*, así como 1 y 2 euros; los billetes serán de 5, 10, 20, 50, 100, 200 y 500 euros⁷⁴.

Según la explicación que nos aporta Edmundo Hernández-Vela, el ingreso del *euro* a la vida monetaria europea es el 1º de enero de 1999, lo cual es cierto, sin embargo, la aplicación efectiva y real de la moneda única europea requiere tres años para

⁷⁴ La política monetaria europea sufre transformaciones, tanto así que ocurre una suerte de conciliación entre los miembros para adoptar una moneda estándar y por tanto fuerte en el concierto europeo hacia la competencia monetaria internacional, particularmente con Estados Unidos: para el caso ver el portal de internet <http://europa.eu.int/pol/emu/es/info.htm>

concretarse, como acertadamente indica el propio Hernández-Vela al distinguir las fases que componen la consolidación monetaria en la UE, que finalmente son las que determinaron la definición, constitución y aplicación del *euro*.

En diciembre de 1995 el Consejo Europeo resolvió la creación del *euro* como la unidad monetaria del viejo continente en integración; posteriormente, se definieron los tipos de cambio y el ingreso de billetes y monedas de la Europa unida, para tal efecto, la Comisión Europea redactó un *Libro Verde* donde se marca la ya mencionada designación de los países que han firmado de conformidad con el establecimiento de la moneda única; ahora bien, esta etapa especifica la fundación del banco emisor de la moneda o Banco Central Europeo, que empezará a trabajar intensamente desde 1999 y hasta que concluya en el año 2001; es decir, el plazo de tres años acordado para la transición entre las monedas nacionales y la nueva moneda regional, una vez concluida esa renovación monetaria, los bancos de los países signantes operarán total y absolutamente con el *euro*⁷⁵.

Atendiendo la información presentada en las líneas anteriores, nos atrevemos a decir que el trasfondo de la moneda única es buscar un contrapeso ante los frecuentes desajustes en la economía mundial, particularmente los que se dan en Estados Unidos, donde el dólar sigue siendo la moneda de cambio en todo el mundo; retomando los antecedentes, tenemos que la Unión Americana contaba con una clara convertibilidad en el tiempo del patrón oro, que fue explicado ampliamente en el capítulo anterior; bien, los estadounidenses lograron darle una continuidad al cambio de su moneda frente a las de todo el orbe, lo cual creó una incertidumbre, puesto que las diversas monedas se deprecian respecto al billete verde, ocurre que la devaluación es una constante salvo en la libra esterlina, que por razones históricas se ha mantenido sobrevaluada respecto a la poderosa divisa norteamericana, con un tipo de cambio a 1997 de 1.63 dólares por libra;

⁷⁵ Edmundo Hernández-Vela, *Diccionario de Política Internacional*. Ed. Porrúa, México, Quinta edición, 1999, pp. 343-346.

por lo anterior, la UE buscó establecer una moneda que fuera la conjunción de varios países, siguiendo la lógica que impone la teoría de las integraciones económicas, que postula a la unión monetaria como uno de los pasos finales para la consolidación como una verdadera región integrada económicamente⁷⁶.

En el terreno empresarial, que es ciertamente el que nos interesa sobremanera, tenemos ejemplos que muestran una realidad económica que bien puede ser aprovechada para el posterior ejercicio comparativo que corresponde a párrafos subsecuentes. Bien, los casos de Alemania, Reino Unido, Francia, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo y Dinamarca indican una similitud, todos ellos cuentan con políticas de creación de empleo, apoyo a las compañías ya existentes y medidas para el inicio de nuevos negocios; ahora, Portugal, Grecia, Irlanda, España e Italia toman en consideración los siguientes puntos:

- Atracción de empresas extranjeras; este punto se refiere necesariamente a la adopción de medidas que busquen el acudir a firmas o consorcios en otros países, que bien pueden ser europeos o de otros continentes para trabajar por inversiones mediante un ambiente atractivo a los ojos de los empresarios.
- Desarrollo de empresas manufactureras internacionalmente competitivas; se parte del punto anterior para establecer concretamente que las empresas competitivas son resultado en parte de la aportación de empresas extranjeras, para ello, una experiencia semejante, claro está, bien canalizada hacia objetivos certeros, permite que la manufactura se vuelva productiva, posteriormente tiende hacia una evidente competitividad.

⁷⁶ Las integraciones económicas deben contar con premisas para su constitución, tal es el caso de los pasos previos dentro de la UE, que se detallaron con la unión comercial, aduanera, política, llegando a cierto estadio económico suficientemente avanzado para detallar una verdadera política monetaria; para el caso se recomienda revisar a Suphan Andic y Simon Teitel, *Integración Económica*. FCE, México, 1977, p. 154.

- Modernización de empresas manufactureras; aquellas PYMES rezagadas por diversos desajustes producto de políticas mal planteadas o nula aplicación de algún planteamiento real, exigen una modernización dentro de su manufactura, es decir, actualización de sistemas y equipo, capacitación permanente, diversificación de clientes y proveedores, etc.
- Innovación y revitalización de sectores tradicionales; para sacar a una empresa, como en el caso de las PYMES, resulta conveniente la innovación, que es partir del principio sustentado en la introducción de la capacidad de inventiva necesaria para crear procesos de trabajo, con ello se da una consecuente revitalización, es decir, se vuelven a fortalecer a las actividades empresariales.
- Adopción de innovación; ciertamente, la innovación no debe ser únicamente aplicable a sectores tradicionales, sino que debe ser extensiva a todas las ramas productivas, con el fin de homogeneizar el trabajo en ese sentido, sin olvidar aspecto alguno, puesto que ello retrasa algunas actividades, condenando a rezagos significativos toda la producción.
- Creación de empleo; Una lógica importante que no se puede ni debe dejar de lado es la creación de fuentes de trabajo, para ello, la política económica cuenta con políticas laborales tendientes a indagar y practicar las medidas para dar ingreso al mercado a los desempleados o subempleados, que son la parte que determina el avance industrial, en virtud de constituir el recurso y el capital humanos.
- Remoción de la discriminación; toda marginación por cuestiones de raza, sexo, condición social o por simpatías no debe prevalecer en caso alguno, eso

debe quedar claro dentro de las firmas, para que no se caiga en prácticas arbitrarias e injustas por parte de la misma sociedad⁷⁷.

Lo anterior es sin duda ilustrativo de los objetivos que varios miembros de la UE tienen respecto a temas de interés general para la sociedad europea unida, lo cual nos lleva a determinar la situación en términos de control regional y local que los países tienen, para así poder proceder al análisis educacional europeo, con lo cual podremos investigar más a detalle tres casos ejemplares de constitución nacional en todos los órdenes sociales existentes.

3.2.2. Geografía de la PYME en la UE

Pasando al asunto de la división organizativa que acontece de manera recurrente en la política económica de apoyo a las PYMES, resulta que se presentan escalas representativas, como la comunitaria, la regional y la nacional; sin embargo, podemos hablar de dos grandes grupos, los países controlados por el gobierno central; es decir, naciones que no fraccionan la jurisdicción en materia de PYMES, puesto que cuentan con divisiones internas un tanto escasas, concentrando en un menor número de zonas el gobierno y los países que distribuyen de manera diversificada su control en un gran número de regiones dentro del territorio; los países aplicados al primer caso son Dinamarca, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Reino Unido; ocurre que dichas naciones enfrentan circunstancias bien específicas, los daneses tienen una división política compuesta por 14 condados; Grecia cuenta con 13 regiones; Irlanda se maneja con 27 condados agrupados dentro de 4 provincias; los luxemburgueses se encuentran distribuidos en 3 distritos subdivididos en 12 cantones; para los Países Bajos existen 12 provincias; los portugueses cuentan con 18 distritos y 2 regiones autónomas;

⁷⁷ Clemente Ruiz Durán nos explica estas distinciones y particularidades entre los miembros de la UE, donde podemos iniciar lo que será propiamente la estructuración de los casos nacionales de Italia, Suecia y Dinamarca.

finalmente, los británicos conjuntan 4 países con sus respectivos condados. Los que tienen un mando descentralizado por gobiernos locales, donde existe una delegación de funciones por parte del gobierno central hacia localidades, evitando con ello la concentración de funciones en la sede gubernamental, son los casos de Bélgica, Francia, Alemania, Italia y España, particularmente amplios en cuanto a su diversificación. Con base en esta última situación, los belgas se componen de 3 regiones divididas en 10 provincias; para Francia tenemos 22 regiones subdivididas en 96 departamentos; los alemanes se dividen en 16 estados o *Länder*; Italia se organiza mediante 20 regiones subdivididas en 93 provincias; por último, los españoles tienen en su territorio 17 regiones autónomas y 50 provincias. Como se puede entender en el presente párrafo, los casos se encuentran en relación directa con su división política; salvo Alemania y Portugal, que en apariencia no demuestran una condición estricta en términos de distribución regional, los demás conservan claras diferencias que no dejan lugar a dudas respecto al manejo de sus asuntos geográfico-económicos⁷⁸.

Después de hacer una breve descripción en términos de distribución geográfica, que se retomará más adelante, cuando lleguemos al análisis de casos específicos en tres naciones representativas de la UE, revisaremos la situación imperante en la instrucción empresarial, que ciertamente apoyará la labor de difusión que el presente trabajo tiene proyectada con el fin de crear una conciencia crítica de problemas y soluciones para las PYMES, en busca de claras alternativas para México producto de la experiencia en la UE.

⁷⁸ La distribución geográfica fue obtenida por el *Almanaque Mundial 1998*, dentro del caso de cada uno de los países respecto a su organización regional.

3.2.3. Educación en materia de PYMES

Una cuestión importante para el apoyo a la PYME deriva del sistema educativo, porque de ahí se pretende impartir una cultura empresarial, involucrando a los jóvenes en el proceso de creación de empresas propias, con las posibilidades y complicaciones que existen en el camino. Es muy importante educar en materia empresarial, se requiere formar emprendedores como parte de la educación que las diversas instituciones otorgan, con planes de estudio aplicados a la instrucción inicial, así como a la especialización de los ya insertos como expertos en materia de empresas; precisamente esa dinámica es la que se encuentra desarrollando la UE para formar cuadros de personas informadas e interesadas en todo lo referente al autoempleo a partir de la creación de empresas; al hacer mención de lo inmediato anterior, se parte de una premisa básica, la cual sostiene que la formación de emprendedores es un mecanismo para crear fuentes propias de trabajo, porque se trata de instaurar una empresa para posteriormente manejarla y arrancar con la contratación de personal calificado que ya haya pasado por instituciones académicas y requiera de la necesaria aplicación práctica de los conocimientos adquiridos, y con ello dar su inicio como parte de una empresa que desde su origen y estructura está compuesta por profesionales en mejora continua; es decir, en capacitación constante, buscando de manera incesante su innovación en los procesos propios de la empresa.

Con base en lo analizado líneas atrás, así como en el párrafo precedente, se hace necesaria la inclusión del cuadro siguiente, con el fin de que se haga un análisis tendiente a desarrollar el presente capítulo, dando mayores elementos de reflexión y crítica constructiva respecto al tema de PYMES y su desarrollo dentro de países con mayores avances en la materia. El cuadro explica esquemáticamente lo que se genera al interior de la UE en materia de apoyo a la operación de PYMES y de gente en torno a ellas.

	Inicial	De maduración
Medidas de impulso inicial	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema educativo enfocado al desarrollo empresarial. • Medidas de índole financiero, información y consultoría para establecer un negocio. • Medidas extraordinarias para empresas pequeñas y medianas localizadas en áreas específicas. • Promoción de subcontratación mediante ambiente legal favorable, y mejorar comunicación entre contratistas y subcontratistas. En el caso italiano existe apoyo financiero y apoyo comunitario. • Programas de capacitación mediante financiamiento e instrumentos de capacitación dentro de la política educativa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Política de financiamiento mediante garantías: Reino Unido y Países Bajos. • Política de financiamiento mediante fondos con donativos o recursos fiscales: Bélgica, Dinamarca, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Portugal. • Financiamiento a través de capital de riesgo: Bélgica, Francia y Países Bajos. Existen fondos comunitarios. • Financiamiento para exportación de las PYMES, pero adicionalmente algunos países como Bélgica, Dinamarca y Reino Unido pagan costos de consultores o el costo de análisis de exportación. • Subsidio para revitalizar ciertas regiones y para desarrollar nuevas tecnologías mediante cooperativas, financiamiento a bajas tasas y tratamiento preferencial en el otorgamiento de créditos.
Medidas de maduración	<ul style="list-style-type: none"> • Medidas extraordinarias para la promoción del empleo. • Subsidio a la investigación y el desarrollo. • Programas de capacitación para trabajadores y empresarios adaptados a la situación de cada empresa; programas especiales para mujeres y minorías étnicas. Existe apoyo comunitario para la capacitación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de la empresa ecológica.

Fuente: Clemente Ruiz Durán, *Economía de la pequeña empresa*. Ed. Ariel, México, 1995, p. 114.

Al establecerse las medidas de impulso inicial, se decidió estructurar dentro de ellas las que corresponden a un proceso inicial y uno de maduración, con el objeto de marcar una comparación entre el principio y el avance subsecuente de la PYME en todos sus asuntos relativos; iniciando con el particular que nos ocupa, tenemos que se habla de una educación para formar emprendedores, la maduración se marca en este caso como experiencia, porque se plantean políticas de financiamiento mediante garantías, lo cual significa que se requiere de apoyo para lograr la formación de empresarios, ello no sucede si no se cuenta con garantías; es decir, que exista una seguridad de que el dinero se destine con el compromiso de las instituciones capacitadoras de garantizar que la formación será de calidad una vez que los capacitandos hayan concluido su adiestramiento, porque se trata de cursos que van a crear empresarios con sólida educación, quienes vincularán la teoría de las aulas con la práctica de la planta, eso es lo fundamental, por lo tanto, la existencia de garantías se hace necesaria.

En los siguientes casos que cita el cuadro ocurre que se requiere de servicios de consultoría para establecer un negocio; dicha necesidad no puede ni debe concebirse de otra forma que no sea a través de donativos o presupuesto de los países; además de lo anterior, se tiene previsto el tomar medidas de tipo extraordinario para PYMES localizadas en áreas específicas, el mecanismo es por medio del capital de riesgo, que se obtiene de inversiones en el mercado bursátil, en espera de obtener beneficios con base en las tasas de interés que se generen al cierre de las operaciones diarias en la Bolsa de Valores. Posteriormente, la subcontratación se hace necesaria, para ello se requiere de leyes que la favorezcan, para transitar hacia etapas de apoyo financiero a la exportación de las PYMES. Respecto a los programas de capacitación, estos implican una necesidad, se trata particularmente de financiamiento y capacitación por medio de instrumentos viables, lo cual quiere decir que hace falta que existan condiciones permisibles para que las acciones citadas se lleven a efecto, claro, dentro de la política educativa, a partir de un paso previo consistente en subsidios vía cooperativas, así como bajas tasas de interés,

lo cual evita que se supere en demasía el techo financiero para los efectos correspondientes a lo mencionado.

Veamos ahora las medidas de maduración, que suponen con toda claridad un avance obtenido con la aportación de las medidas descritas en los párrafos anteriores; bien, resulta que se enmarcan dentro de estas el subsidio a la investigación y el desarrollo, que es el apoyo económico a dichas actividades; los programas de capacitación acordes a la situación particular de cada empresa, que incluyen trabajadores y empresarios, que serán instruidos en la rama a la que se dedican, para perfeccionarse como personal y a su vez perfeccionar a la empresa. Sin duda estas medidas de maduración iniciales pretenden la promoción de un concepto empresarial realmente innovador, que se enfoca hacia la ecología; es decir, hacia la protección del medio ambiente y los recursos naturales, sin dejar de vender y mantenerse en el ramo que les corresponda dentro del contexto económico.

Cabe resaltar que todas las medidas descritas cuentan con experiencias vividas en países como Bélgica, Dinamarca, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Francia, Países Bajos y Reino Unido, quienes tienen algunos años trabajando estrategias para impulsar a la PYME, y sirven como un excelente referente para plantear esta propuesta en la UE de los 15, y con ello ayudar a que las diversas políticas económicas, financieras y sociales en general, se conjunten en función de un objetivo común, el fortalecimiento sustancial de la PYME.

Ciertamente, lo mencionado en los párrafos precedentes constituye una innegable introducción al tema de la PYME en la UE; es bastante explicativo el cuadro que hemos empezado a desarrollar, muestra la verdadera educación empresarial que se está generando en la UE, tal es el caso del sistema educativo, se encuentra en primer lugar dentro de las medidas iniciales de impulso inicial, valga la redundancia; es decir, lo primero es educar, una empresa productiva al interior y competitiva respecto a sus

similares en otras regiones y países debe contar con emprendedores, este concepto supone una doble tarea, que es formar una empresa y consolidarla, a partir de una conciencia crítica de la misma, de sus deficiencias y posibilidades, así como de los cuellos de botella dentro del análisis y el examen practicados a la PYME para darle un fortalecimiento importante en el marco de la UE. Lo anterior no es concebible de manera lógica sin referente alguno, por tal motivo, se recoge el hecho de que una política de financiamiento con garantías implica una seguridad en la formación educativa de los futuros emprendedores, porque en verdad todos podemos ser empresarios; es decir, todos podemos formar una empresa y adueñarnos de ella, si contamos con el capital y las relaciones sociales necesarias para semejante efecto, en ese caso no tenemos problema alguno, pero no todos cuentan con la capacidad de emprender, que es ir más allá, con una visión de futuro, con planeación, control, así como con las demás armas básicas que ofrece la administración, sin considerar aspectos como el de la economía, las finanzas, la contabilidad, los sistemas de información y de comunicación intraempresarial para llegar a una verdadera unión interempresarial; un emprendedor es alguien resuelto, atrevido, que tiene iniciativas y las lleva a cabo. Ahora bien, no es tan sencillo para el emprendedor salir a formarse dentro de una empresa, para ello hace falta una ayuda financiera indispensable, que incluya amplias asesorías y consultas por parte de especialistas que indudablemente le darán la visión práctica que la academia difícilmente le otorgará, en virtud de tratarse de dos tipos de apoyos, el primero es de formación integral, el segundo es de orientación.

Lo anterior requiere de manera imperante medidas extraordinarias, que se enfoquen específicamente a ciertos sectores y regiones, porque la asesoría inicial permite conocer el mercado y a los proveedores, pero al sector y a la región en cuanto a sus manejos los conoce solamente el empresario local, así como el experto en determinada rama industrial dentro de cierta región o zona, lo cual hace imprescindible el capital de riesgo, que no tiene una seguridad en cuanto hace a su obtención, puesto que es capital bursátil, que como se ha mencionado en párrafos anteriores, se trata de inversiones en la

Bolsa de Valores, acciones diversas, contactos financieros con otras empresas y con la banca comercial, así como la de desarrollo, en fin, todo un engranaje de transacciones que hacen de la empresa algo dinámico en cuanto a movimiento de capitales. Además de ello, el personal eventual que haga labores especializadas de exportación o bien viajes para promover la empresa y atraer clientes es evidentemente subcontratista; es decir, para su labor requerirá de cierto personal, podemos hablar de consultores con diversas escalas salariales, que sirvan de intermediarios informativos para lograr una comunicación más estrecha de la empresa con proveedores y similares empresas, ahora bien, existen contratistas, que hacen contratos, valga la redundancia, para operaciones de adquisición o venta de bienes y servicios; la relación entre el que subcontrata y el que contrata debe estrecharse, ya que la incomunicación o bien las fricciones entre ambos pueden aumentar si ambos no logran acordar puntos básicos en los que cada cual haga su trabajo sin caer en interrupciones al contrario. En verdad que lo anterior exige necesariamente la capacitación y la actualización permanentes de todo el personal, sin exclusión por jerarquías; es un hecho que no se puede quedar el empresario con la visión de su educación sin continuar estudiando, necesita seguir preparándose para poder afrontar problemas que pueden presentarse y que por no haberse actualizado tal vez no sepa afrontar y ello termine por poner a la empresa en peligro de una debacle financiera importante; los cursos pueden ser de temas diversos, siempre enfocados a la empresa, y pueden ser financiados por la propia empresa, los proveedores pueden darle precios especiales por tratarse de programas contratados al mayoreo, que finalmente dejan ganancia a la institución capacitadora y a la empresa le dan la oportunidad de estar a la vanguardia en los procesos de administración y control de la misma.

Una vez logrado todo lo anterior, la empresa está lista para avanzar hacia condiciones más convenientes, pensando ya no tanto en cómo resolver el problema de constituirse, sino de cómo hacer que se amplíen los puestos de trabajo al interior de la misma, cómo fomentar la investigación y el desarrollo, y cómo capacitar no solamente al personal masculino en plenitud de facultades, sino también a mujeres, discapacitados y

demás personas que bien pueden integrar la empresa, todo ello en busca de una visión incluyente en el sentido amplio y estricto de la palabra; ahora bien, la posición ecológica pretende que exista ahorro de energía, recursos y capital, sin descuidar los niveles de vida del personal y el buen funcionamiento del equipo, además, deben tomarse más profesionales como caldo de cultivo, que sienten bases más sólidas en la empresa y hagan de ella una verdadera experta en su ramo, para ello no debe restringirse al personal que ingresa por razones físicas o de sexo, además de que la capacitación en áreas que no necesariamente guardan relación con el giro de la empresa puede ser bastante conveniente, podemos ejemplificar con los cursos de primeros auxilios, mejora continua, desarrollo organizacional, perfeccionamiento administrativo, estrategia de mercado, etc., temas generales que ubiquen a la empresa y a su personal en un contexto más real de competencia y necesidades, lo cual sería enriquecedor para los emprendedores y para todo el personal, porque además de formarlos como expertos, les da la oportunidad de integrarse y encontrar puntos de solución más acordes a la empresa y más sencillos en el manejo. Todo esto permite entender que una economía eficiente y una administración adecuada dan como resultado un manejo de los recursos de antemano escasos, para satisfacer necesidades humanas, en este caso otorgar un bien o prestar un servicio, con ello se tiene un control de lo que se extrae del subsuelo, de la naturaleza, que finalmente es preservar el equilibrio ecológico; por lo anterior, podemos afirmar que el planteamiento europeo sintetizado certeramente por Clemente Ruiz Durán es sin duda alguna un ejemplo bien claro que sirve de experiencia a retomar principalmente por los países latinoamericanos, particularmente por México.

En cifras que consigna el propio Clemente Ruiz Durán se indica que en la UE, de los 15.7 millones de negocios del sector privado 13.6 millones corresponden a microempresas; entrando en detalles, tenemos que el 50% del empleo total dentro de la UE lo acaparan los pequeños negocios, lo cual significa que de cada 100 trabajadores, 50 laboran en PYMES, es una cifra importante, puesto que revela la importancia y

trascendencia del subsector dentro del bloque que estamos estudiando en el presente apartado.

En materia de aportación de las empresas al valor bruto de la producción, Ruiz Durán nos explica que existen variaciones en algunos países miembros de la UE, tal es el caso de Bélgica, que aporta un 28% al valor bruto, Francia 31%, Alemania 34%, Italia 30%, Luxemburgo 14%, Holanda 25%, Portugal 30% y Reino Unido 21%⁷⁹.

La política empresarial de la UE comenzó desde 1983, cuando se estableció el año europeo de PYMES y artesanado. A finales de 1985, en el marco de la Cumbre de Luxemburgo, el Consejo Europeo decidió evaluar el impacto de las propuestas comunitarias sobre las PYMES. El primer grupo operativo de PYMES se creó el 3 de noviembre de 1986; para 1989, la todavía Comunidad Europea resolvió destinar más recursos a las PYMES a partir del Acta Única Europea firmada en 1987; el 28 de julio de 1989 se aprobó la Decisión del Consejo relativa a la mejora del entorno empresarial y el fomento de las PYMES; después de esta, surgió una nueva Decisión el 14 de junio de 1993, en torno a un programa plurianual de medidas a escala comunitaria para garantizar la continuidad y la consolidación de la política de la PYME; la asignación presupuestal fue por 112.2 millones de ecus durante el periodo comprendido entre 1993 y 1996⁸⁰.

Jurídicamente, el Tratado de Maastricht estableció un artículo 130 relativo a la política empresarial y el Programa integrado en favor de las PYMES y el sector del artesanado, el cual se aprobó el 25 de mayo de 1994.

El Observatorio Europeo para PYMES fue establecido por la Comisión en 1992, con el fin de implementar el monitoreo de la economía en función del mercado interno.

⁷⁹ Clemente Ruiz Durán, *Economía de la pequeña empresa*. Ed. Ariel, México, 1995, p. 122.

⁸⁰ Política empresarial, en europa.eu.int/pol/enter7es7info.htm, pp. 1-2.

Uno de sus objetivos es proveer a la Comisión Europea de información para la formulación de políticas en favor de las PYMES. Cada reporte emitido es una correcta visión en torno a la situación de las propias PYMES, además de ello, incluye estudios sobre temas relevantes del subsector en cuestión, por ejemplo, el cuarto reporte tocó los temas de Cooperativas, Asociaciones y Fundaciones, así como la situación de las mujeres empresarias a cargo de PYMES.

El quinto reporte fue publicado en noviembre de 1997, trata asuntos de empleo y condiciones laborales, además de estudios temáticos sobre las PYMES y el ambiente, así como las PYMES y la industria turística⁸¹.

Existe un Libro Blanco sobre el crecimiento, la competitividad y el empleo, que fue presentado al Consejo Europeo en diciembre de 1993, donde el objetivo es incentivar a las empresas para que accedan a los mercados internacionales. Cabe señalar que dicho documento inició su existencia el 15 de junio de 1985, cuando se planteó por parte de los entonces 12 países miembros la consecución del mercado interior, lo cual implica una proyección evidente hacia la eliminación de barreras físicas, fiscales y técnicas que permitan la transición del hasta ese entonces mercado común europeo a un mercado único, sin lugar a dudas un reto importante para la consolidación de la UE como un verdadero ejemplo de integración económica, siguiendo las pautas que teóricamente se esbozaron en líneas anteriores.

El Fondo de Desarrollo Regional (FEDER) fue creado con el fin de establecer programas financieros tales como subsidios a las tasas de interés, con ello promueve el fondeo, desarrollando renta, factoraje y capital de riesgo. Además, proporciona servicios físicos y no físicos, como infraestructura y asesoría respectivamente.

⁸¹ Enterprise Policy, Distributive Trade, Tourism and Cooperatives, "The european observatory for SMES", en europa.eu.int/en/comm/dg23/guide_en/eurobs.htm, p. 1.

La UE fomenta la competitividad creando un entorno favorable para el desarrollo de la industria; los programas de investigación y desarrollo (I+D) buscan fortalecer la competitividad industrial. Las tecnologías de información y comunicación, medio ambiente, biología, energía y transportes son los principales temas de trabajo de dichos programas. La calidad, que es otro punto importante, se busca mediante cohesión de políticas comunitarias que impacten la gestión empresarial.

La UE se propone la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas dentro de un espacio sin fronteras interiores. La frontera implica conceptualmente división, ahora bien, el desconocimiento de la existencia de fronteras es algo significativo; si observamos el proceso de formación comunitaria en una primera instancia y unionista en una segunda, veremos con claridad y precisión que durante más de cuatro décadas la UE ha ido forjándose una cultura de unión a partir de sus principios integracionistas iniciales, que se fundaron en transacciones comerciales, acuerdos en sectores económicos específicos, adhesión de más miembros, en fin, toda una estructuración fundada en la lucha constante que hoy es experiencia histórica para construir una verdadera unión, que ciertamente se está alejando de la grupos como el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), el Pacto Andino, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los Tigres Asiáticos, etc. Por lo anterior, podemos afirmar que la UE realmente busca la integración total, de hecho, la moneda única descrita con antelación constituye un pilar fundamental dentro del camino hacia la constitución de una verdadera sinergia europea.

Después del desarrollo analítico que hemos hecho respecto al cuadro sobre el planteamiento de PYMES que tiene la UE, pasemos a ver el funcionamiento jurídico de los acuerdos establecidos mediante tratados. Por lo anterior, el Tratado de la UE, mejor conocido como Tratado de Maastricht, que como se mencionó al inicio del presente capítulo entró en vigor el 1 de noviembre de 1993, establece "la existencia de las

condiciones necesarias para la competitividad de la industria comunitaria". Amén de lo anterior, se presentan cuatro objetivos, que básicamente se refieren a lo siguiente: acelerar la adaptación de la industria a los cambios estructurales; fomentar un entorno favorable para el desarrollo de las empresas comunitarias, en particular las pequeñas y medianas; fomentar la cooperación interempresarial y favorecer el aprovechamiento del potencial industrial. Adicionalmente, la UE cuenta con siete comisiones, de las cuales la sexta se refiere al tema que nos ocupa en la presente investigación, se trata de la Comisión de Empleo, Política Económica, Mercado Único, Industria y PYME.

No se puede soslayar el hecho de que la UE ha descentralizado sus actividades con miras a fortalecer la economía, puesto que un principio rector de la economía de mercado, en la cual se encuentra inserta la UE, es precisamente la descentralización; es decir, se trata de no tener al mercado circunscrito a los límites estatales, porque ciertamente la idea es que las fuerzas del mercado, generadoras de una competencia intra e internacional, permitan que las empresas, en particular las PYMES, crezcan de una manera importante al menos en términos de actuar dentro de un marco de libre competencia y libre mercado. En párrafos anteriores se trabajó la distinción entre naciones centrales y descentralizadas de una manera sumamente general; para ello, conviene iniciar el estudio de casos específicos a partir de ejemplos de países bastante interesantes por cuanto hace a sus capacidades de organización a partir de sus regiones, nos referimos a los casos italiano, sueco y danés, cada uno con situaciones distintas, todos ellos son aleccionadores y darán una muestra de sus procesos productivos; nuestro primer país, Italia, se concibe a partir de un desarrollo regional mediante el cual ha podido lograr distritos industriales en la inteligencia de que semejante estrategia termina en la industrialización a escala regional dentro de su territorio; así como este caso, veremos los subsecuentes, a fin de llegar a las interacciones entre sí en torno a la UE, además de su contacto con México, el cual corresponderá a un apartado adicional.

3.3. Estudios de caso

3.3.1. Caso italiano

Hacia finales del siglo XIX, Marshall comenzó a utilizar el concepto de distrito industrial; para explicar la producción, establecía como alternativa a una gran empresa integrada, o bien una división a través de una extensa red de pequeñas empresas, cuyos procesos sean diferenciados entre sí, realizando sus actividades en una misma región. La conjunción de dichas empresas, también llamada aglomeración, permite calcular una probabilidad mínima de desajustes o conflictos de desarrollo, en virtud de encontrarse siempre cerca de centros urbanos; además, las empresas cuentan con menores costos de mercado, así como con una organización descentralizada; es decir, que no se encuentre ni física ni administrativamente en el marco del control central.

La razón fundamental que explica la recurrente reducción en los costos para los distritos industriales se encuentra en la dispersión de las pequeñas empresas, en verdad se distribuyen a lo largo del territorio italiano, ello conlleva necesariamente a que surja un requisito de especialización, de acuerdo con la ubicación, es semejante situación la que origina el incremento al valor agregado, de acuerdo con la visión del economista italiano Federico Signorini. Lo anterior deja claro que el aislamiento mutuo entre las pequeñas empresas dificulta considerablemente cualquier intención de avance económico, puesto que se incrementan las barreras comerciales, no se hacen acreedoras a una confiabilidad que ciertamente logran una vez que se unen en un entorno regional; es decir, no se establecen en magnitudes nacionales, sino que buscan un perfeccionamiento dentro de lo que más se demanda en la zona de influencia.

Italia ha manejado desde hace siglos una organización regional, donde las funciones se conjuntan, quedando actividades similares o iguales dentro de una determinada ubicación, una extensión de vecinos y familias, con la mira puesta en el trabajo meramente comunitario, un verdadero compromiso social de los viejos

habitantes de la bota europea. La distribución distrital ha sido en cuatro grandes regiones, que abarcan a su vez el norte, compuesto por Piamonte, Liguria y Lombardía; el noreste y centro lo integran Veneto, Friuli-Venecia, Emilia Romagna, Toscana, Umbria y Marche; la región centro-sur contiene a Lazio, Abruzzi-Molise, Campania y Puglia; finalmente, el sur junto con las islas integra al Mezzogiornio, Basilicata, Calabria, Sicilia y Cerdeña. El gran potencial de la distribución que se ha mencionado radica en la especialización; es decir, el trabajo definido dependiendo de la región, ello impide que se dupliquen actividades productivas en dos o más regiones, se genera un control ajeno a la concentración central o la distribución desordenada en las partes del territorio itálico. No obstante el esfuerzo que se da en el interesante país europeo, difícilmente provoca en la política el proporcionar las condiciones viables para la agrupación empresarial, particularmente cuando se trata de asimilar el modelo en varios países que jamás han desarrollado con tal dedicación un modelo de las características que se describen en estos párrafos. Ahora bien, el hacer negocios dentro de la UE no es tarea fácil, porque la cultura de cooperación empresarial debe ser generada gracias a condiciones institucionales adecuadas para tal efecto, lo cual se requiere verdaderamente poner en práctica dentro de la UE si se quiere alcanzar semejante avance en materia de PYMES.

Para entender estos problemas y llegar a proponer una alternativa para Europa en el particular, adentrémonos con más detalle en lo que se refiere a los distritos, los cuales cuentan con características muy particulares, como se esboza a continuación:

- Tamaño reducido de las empresas, a menudo ligado a relaciones de insumo-producto (*input-output*).
- Elevado grado de especialización en una o más industrias complementarias.
- Alta flexibilidad del trabajo y diversidad de capacidades profesionales.

- Relaciones interproductivas complejas, horizontales y verticales, creadas por la concentración espacial y la fuerte complementariedad.
- Capacidad de innovar, y facilidad de establecer contactos entre operadores que intercambian información y conocimientos, lo que favorece el desarrollo de ideas originales sobre procesos, productos y mercados.

El siguiente cuadro estadístico es fundamental dentro de la trascendencia que tienen los distritos industriales en Italia.

Cuadro 5			
IMPORTANCIA DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES EN LA EXPORTACIÓN ITALIANA 1995*			
Sectores	Número de distritos para cada sector de mercado	Participación de los distritos en las exportaciones del sector (%)	Participación del primer distrito en la exportación del sector (%)
Piel	4	81	38
Cuero	4	64	36
Hilados	6	71	23
Tejidos	7	83	27
Género de punto	10	80	15
Vestido	15	83	18
Calzado	11	87	19
Muebles	8	86	31
Orfebrería	4	93	39
Máquinas herramienta	6	70	28
Maquinaria agrícola	4	57	27
Maquinaria textil	6	81	29
Tractores	3	71	28
Mármol	2	51	28
Cerámica	3	78	73
Porcelana	3	42	15
Instrumentos musicales	1	34	34
Vidrio	1	n.d.	n.d.
Anteojos	1	n.d.	n.d.
Total	99		

*Cifras estimadas.

n.d.: No disponible.

FUENTE: Viesti, 199

Es claro a todas luces que los distritos industriales en Italia cuentan con un prestigio ganado a lo largo de años de esfuerzo, se muestra cómo su participación en las exportaciones sectoriales es bastante importante en la mayor parte de los casos, de ahí podemos extraer al primer distrito, que es la cabeza de los restantes, prueba de ello es su indiscutible primacía sobre los demás, acaparando un porcentaje importante, ello es un indicador clave del porqué de la importancia que revisten dichos distritos en el desarrollo de las empresas italianas, no cabe duda que la organización distrital que mantiene el país europeo le ha valido la preponderancia que goza hoy en día; ahora bien, eso no es suficiente para que Italia pueda poner en práctica su modelo en Europa o viceversa, porque el arraigo de los distritos industriales es algo cuya combinación es un tanto infactible, ya que un procedimiento de antaño que deba adaptarse a una labor internacional implica reconsideraciones o renunciaciones en aspectos importantes al modelo usado en la actualidad, para ello Italia experimenta una transición que no termina de aceptar a cabalidad, prueba de ello es que su internacionalización productiva la tiene en lugares superiores al 10º, según cifras publicadas durante el periodo 1991-1996 por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) por sus siglas en inglés; además, sus países destino para las exportaciones son coincidentemente aquellos que tienen una organización económica descentralizada, como Francia, a quien le vende el 13.1% del total y Alemania, país al que exporta 19.0%; el comercio con países de gobierno central se limita exclusivamente a Reino Unido, lo cual restringe significativamente la participación italiana en la UE.

Entrando en materia directa de PYMES dentro de Italia, tenemos que en cifras recientes, se revela que el 98% del total de la planta productiva lo constituyen las empresas con menos de 200 empleados, ocupando el 77% del total de la fuerza laboral dentro del territorio; las PYMES de Italia son menores dimensionalmente hablando, les corresponde una proporción de 66% respecto a las equivalentes en el resto de los países europeos. Durante el periodo 1992-1996, el desempeño empresarial en materia exportadora observó una tendencia de altibajos, considerando que en 1992 la

importancia de las empresas exportadoras respecto al total fue de 4.5%, subiendo a 4.9% en 1995, resultando finalmente en 1996 con 4.6%; la explicación de tal tendencia se encuentra en el aumento sustancial que experimentó el sector de las empresas activas⁸².

De acuerdo con el antecedente dentro del capítulo presente respecto al proceso de distribución regional en Italia, merece la pena dejar perfectamente especificado que una política diversa como la económica debe definir las condiciones de agrupación empresarial; para que pueda ocurrir semejante circunstancia de una manera espontánea, hace falta una carga histórica; es decir, antecedentes que permitan fundamentar todo el planteamiento que implica la gran obra de distribución que se comenta. Además de lo anterior, la cooperación y la cultura comunitaria italiana son arraigadas, lo cual no permite un traslado de dicha disciplina a otros países o regiones, porque es un proceso, y como tal exige tiempo, educación, costumbre, replanteamiento organizativo, en fin, no es de la noche a la mañana.

Dando continuidad al caso italiano, algo que sin duda tiene un peso significativo es el asunto de los consorcios (*consorzi*), que no son otra cosa que grandes empresas en cuyo seno se encuentran PYMES; los objetivos primordiales son dar información sobre mercados, así como trabajos de investigación y desarrollo para sí mismos; las PYMES gozan de autonomía, reciben los beneficios que otorga el consorcio, caracterizados principalmente por exportación y crédito a través de apoyos a la comercialización, evitando con ello que la pequeña y mediana industria incurra en gastos excesivos que afectarían severamente su estabilidad financiera, ahí entran las recomendaciones, que se suman a la logística de comunicación con clientes, de legalización, de traducción, entre otras actividades que forman parte de la promoción externa de las PYMES.

⁸² En esta parte, las cifras de Clemente Ruiz Durán son ciertamente reveladoras de la situación empresarial en Italia, puesto que nos muestra cómo se ha dado el comportamiento de la PYME en un país con experiencia en el ramo como es el también miembro de la UE.

Los consorcios son por lo anterior auxiliares en la comercialización hacia el exterior, los servicios de información son los fundamentales, se complementan con las actividades de las cámaras y asociaciones empresariales para asesorar a las PYMES italianas. Los consorcios aglomeran en promedio a 44 empresas, los socios aportan capital financiero, de tal suerte que se crean los fondos para la solventación de las operaciones cotidianas dentro de la estructura con que cuenta el consorcio; adicionalmente, la banca comercial, el gobierno y las grandes empresas proporcionan recursos; la asignación presupuestal se hace a través del Ministerio de Industria, con el propósito de apoyar a los consorcios de exportación, los receptores de los mayores montos son aquellos que venden bienes de mejor calidad aunque su tamaño sea menor.

Las organizaciones industriales a escala regional han recomendado a los pequeños empresarios unirse en consorcios, esa es la dinámica más usual en Italia para la realización del fomento; de hecho, se trata de una política, puesto que existe compromiso de diversos sectores en participar activamente, como pudimos darnos cuenta en el párrafo anterior; ahora bien, Clemente Ruiz Durán es acucioso en el análisis, y nos publica que un 85% del total de las exportaciones hechas por pequeñas empresas se realizan a través de consorcios, abarcando una diversidad importante de bienes, en virtud de existir consorcios plurisectoriales; es decir, los que conjuntan empresas de muy variados giros. Lo anterior nos muestra una experiencia digna de tomarse en cuenta, se trata de una vertiente dentro del complejo desarrollo económico descentralizado en regiones que Italia ha mantenido por muchos años, y viene a constituirse como verdadero modelo industrial para el resto de los miembros de la UE y para otros países, inclusive podría aplicarse en el caso mexicano, tan ávido de prácticas y políticas organizativas que miren hacia el desarrollo real, mas no al abstracto crecimiento, que es bastante frío, puesto que con cifras económicas pretende definir los avances que el desarrollo desconoce en lo absoluto. Para entender mejor esta última apreciación, veamos un caso que nos dará mucho más elementos de reflexión y análisis,

nos referimos a Suecia, país de historia y transiciones importantes en su economía, su política, su cultura y su geografía.

3.3.2. Caso sueco

Suecia, país ubicado en la parte septentrional de la Europa Continental, subdividido en 24 condados, ocupa un territorio de 449,964 kilómetros cuadrados, lo cual significa la mayor parte de la península de Escandinavia, compartiendo frontera con Noruega al oeste y Finlandia al norte; cuenta con una población a 1996 de 8'858,000 habitantes; su moneda es la corona sueca, como se mencionó anteriormente, es miembro de la UE desde 1995. El sistema de seguridad social de los suecos es de los más elevados del mundo, dedica el 8% del Producto Interno Bruto (PIB); es decir, de su producción nacional, a la educación; el desempleo es sensiblemente bajo, la distribución del ingreso se encuentra dentro de las más equitativas; tiene además extensas regiones boscosas, agrícolas y mineras, es un país cuyas características lo hacen interesante e incluso apasionante, pero veamos con detenimiento su historia, para entender la experiencia de salida del atraso vivida por el impresionante Reino de Suecia⁸³.

A finales del siglo XIX, concretamente en 1880, el PIB sueco era inferior al de Italia y España, el Producto per cápita era apenas el 44.6% del inglés; sin embargo, 1913 marca la transformación productiva sueca, manifestada en una reversión de las tendencias, superando las adversas cifras de 33 años atrás. La urbanización de Suecia, producto del acelerado proceso de cambio estructural de la producción agrícola a la industrialización, ocurre en tan solo 40 años, de 1870 a 1910. El atraso frente a los demás países del viejo continente se vuelve inexistente, puesto que se abandona un modelo atrasado para adoptar el que se encontraba de moda, modernizándose inclusive el

⁸³ Suecia es estudiada por el *Almanaque Mundial 1998* en lo referente a su indicadores básicos, que fueron enunciados con el fin de familiarizarnos más con este país europeo tan lleno de detalles dignos de destacarse y valorarse en una justa dimensión.

Estado y los partidos políticos, así como los sindicatos. Es interesante acudir a la historia en busca de datos y elementos de reflexión, que hagan de la explicación algo perfectamente comprensible a partir de imprescindibles antecedentes que tiene Suecia en su haber; para ello, sin detenernos en exceso, veremos lo que el surgimiento de la nación significó para la construcción de la Suecia contemporánea.

Hacia el siglo XVI, las dinastías son una dinámica política usual en toda Europa, particularmente en Suecia existe una que permite establecer cierta organización administrativa, se trata de los Vasa, cuyos principales detentores del poder fueron los reyes Gustavo I y Gustavo II Adolfo; el primero de ellos fue quien estableció el protestantismo como práctica común, confiscando los bienes de la poderosa Iglesia católica; entre los años de 1523 y 1560, Gustavo I adoptó el luteranismo para toda Suecia, con base en los dictados de Martín Lutero, el inspirador más importante de la corriente protestante en el viejo continente; bien, en ese entonces, la metalurgia comienza a presentarse de manera activa, el hierro se vuelve el mineral más importante, el Estado impide sostenidamente una explotación indiscriminada de recursos naturales, para ello se sirve de las herramientas administrativas y del centralismo en el poder por parte de los reyes. Hacia finales del siglo XVII, Suecia se convierte en el más importante productor y distribuidor de cobre, adicionalmente, el alquitrán se hace necesario por parte de otros países europeos; particularmente las potencias marítimas como Holanda e Inglaterra son quienes adquieren grandes cantidades para su marina mercante y militar. Además del hierro, el cobre y el alquitrán, se insertaron en la exportación sueca la brea y el acero. Para el trabajo interno de producción y exportación, existían casas comerciales, las cuales otorgaban créditos necesarios para los trabajos en Suecia; quienes dirigían dichas casas eran inmigrantes extranjeros, descendientes de ingleses, escoceses, alemanes y holandeses.

La pequeña empresa surge en el siglo XVI con base en el importante avance metalúrgico y agrícola de Suecia, tal es el caso que habían empresas para distribución

interna y externa, produciendo tabaco, jabón, seda y lana, además de los bienes citados en líneas precedentes. Durante todo el siglo XVI, Suecia es una potencia territorial, el progreso comercial alcanzado en los últimos años hace que entre 1658 y 1721 se desarrolle el gran imperio báltico sueco, que abarca prácticamente todo el territorio de Finlandia, parte de Rusia y Alemania; posteriormente, los rusos presionan la retirada de los suecos de sus territorios, iniciando con ello el fin de la época imperial, el centralismo en el poder, que había heredado un verdadero régimen absolutista, cede terreno progresivamente a un parlamentarismo creciente, que instala una época de libertad en la que la expansión se da, ya no en forma de territorios conquistados, sino como desarrollos económicos, culturales y científicos. De 1721 a 1772, la libertad es hasta en la prensa, con una ley en la materia que es emitida en 1766, constituyendo un avance en ese particular jamás experimentado por país alguno. El fortalecimiento del Estado-nación, así como de las estructuras administrativas, origina que el sistema agrícola de producción iniciara una transformación a partir de 1750, el proceso dura aproximadamente 120 años; además, el número de ricos en el país aumenta de 1,000 a 1,600, que invertían en diversos sectores suecos, la agricultura necesitaba salir del atraso, Inglaterra y Holanda contaban ya con dos siglos de nuevas prácticas productivas, el problema de Suecia en los periodos de imperialismo y libertad fue que no tenía clara definición de su futuro político, económico, social y cultural, se dio cuenta de sus deficiencias estructurales muchos años después, cuando la vertiginosidad de los avances en Europa dejaron bastante estancado a un país que no comprendía su entorno adecuadamente, y que requirió de años para reaccionar.

El paso de la propiedad comunal de la tierra a la propiedad individual fue bastante apresurado, la urgencia del cambio desgastó a la sociedad, que tuvo pérdidas importantes en el trabajo, ya que debió adaptarse a la nueva forma de producción; el proceso no fue estrictamente gradual, no respetó una transformación que evitara constantes fracturas en la población agraria, lo que hizo fue crear productores independientes, el objetivo era reaccionar decididamente a favor de los nuevos tiempos,

que exigían la renuncia definitiva a la propiedad comunal, estableciendo las bases para la economía de mercado a establecerse de manera homogénea en el siglo XIX. Lo importante de la transformación sueca no fue tanto su retraso, eso ocasionó la aceleración de la marcha hacia la nueva propuesta productiva, lo que realmente trascendió fue que Suecia entendió que existía una ineludible dependencia por parte de otras naciones europeas de sus exportaciones; de hecho, se empezaron a vender cereales, indispensables para diversos objetivos; inclusive, podemos expresar cuantitativamente esta situación con ayuda de Ugo Pipitone, que en su libro *La salida del atraso, un estudio histórico comparativo* indica que durante la primer mitad del siglo XIX, el crecimiento poblacional alcanzó el 50%, la producción de cereales pasó de 5 a 14.7 millones de quintales*, se multiplicó la producción de papas, pasando de 0.7 a 6.7 millones de quintales; esta situación era inconcebible dos siglos antes; para empezar, Suecia no era exportadora de cereales, los importaba, sin embargo, la transformación agrícola dio impulso a la producción masiva de los mismos para efectos de exportar y convertirse en un país abastecedor por excelencia. El economista sueco Eli F. Heckscher en su libro *La época mercantilista* establece que la producción nacional tuvo una multiplicación equivalente a 4.4 veces en el periodo comprendido entre 1861 y 1914; además, el ingreso per cápita general creció 3.1 veces, el correspondiente a los trabajadores industriales lo hizo 2.7 veces; adicionalmente, el ingreso de los trabajadores aumentó 2.3 veces durante el periodo mencionado. La infraestructura física alcanzada por el país fue determinante en la consolidación económica manifestada en las cifras de Heckscher. El atraso fue eliminado con base en el acelerado proceso de industrialización, en busca igualmente de un desarrollo acorde con el aumento en la población y la dinámica exportadora que para entonces era ya pujante.

1840 es un año fundamental en el calendario histórico sueco, puesto que la demanda de producción maderera por parte de varios países europeos, aunada al incremento en la producción agrícola, dieron origen a una actividad cuya incursión fue

* Un quintal equivale al peso de cien kilogramos

novedosa, nos referimos a la rama textil, que empezó a dar señales de promesa en un futuro no muy lejano; simultáneamente, la experiencia sueca para la exportación de sus productos fue bien aprovechada, se retomaron los principios formativos que la dinastía de los Vasa dejó en la sociedad, logrando hacer una explotación moderada de los bosques ubicados al norte del territorio nórdico. La sierra de vapor, inventada por aquellos años, permitió trasladar los aserraderos hacia otras regiones que no fueran necesariamente riberas de ríos, de tal suerte que se pudiera aprovechar la madera de árboles derribados por la misma corriente de los ríos que desembocaban propiamente en el mar; dicho invento posibilitó el comercio exterior mayoritario en metros cúbicos, transitando de estándares aproximados de 393,000 m² a 1'782,000 m² tan solo de 1850 a 1866. Para esos años, del total de trabajadores industriales, el 55% se dedicaba a la producción textil, de madera y de hierro. La ampliación de comunicaciones ferroviarias facilita la implementación de la siderurgia, agregándose las industrias del papel, vidrio, con el consecuente surgimiento de empresas con diversas dimensiones. El kilometraje de las redes ferrocarrileras aumenta de manera impresionante, basta con ver que pasa de 1,700 kilómetros en 1870 a 14,000 en 1914; es decir, más de ocho veces se multiplicó la que se constituiría como una de las más extensas redes nacionales en materia de vías férreas.

La distribución regional en Suecia era bastante definida dentro del desarrollo industrial, tenemos a las zonas productivas estructuradas de la siguiente manera:

Industria	Centros Urbanos
fósforos	Tidaholm Jönköping
textil	Boras Göteborg Norrköping
refinerías de azúcar	Malmöhus
industria mecánica	Estocolmo Eskilstuna

Industria	Centros Urbanos
equipos eléctricos	Västeras Estocolmo
Industria papelera	Värmland
minas de hierro	Norrbotten Kopparberg
vidrio	Kronoberg Värmland
cemento	Gotland Oland

Con base en lo anterior, podemos fortalecer las precisiones hechas por Heckscher y esbozadas en líneas anteriores, lográndose una septuplicación en el crecimiento industrial durante un lapso de 44 años, bastante breve para un avance tan sorprendente; se ha descrito con detalles la situación que ha originado el tan trascendente auge en la industria nacional sueca; pero hace falta mencionar que la creación de nuevas empresas, adicional a lo demás, ha venido a dar cuerpo real a toda esta suerte de logros económicos en un país sumido en uno de los más profundos atrasos que el continente europeo haya conocido en su historia. La distribución urbana que encontramos en el pequeño cuadro de arriba, prueba que Suecia demostró su transición de la centralización hacia la descentralización, destinando actividades bien específicas hacia zonas con las características geográficas y los recursos necesarios para especializarse en lo propio.

Continuando con esta explicación, la composición sectorial del producto nacional mostró medias anuales que en periodos representativos muestra cifras reveladoras de una realidad que supone una clara renuncia al proceso agrícola, donde la industrialización adopta las funciones y hace del trabajo de la tierra algo digno de un proceso terminado en fábricas, el sacrificio no es únicamente para la agricultura, el sector servicios se ve igualmente lastimado, aunque en proporciones relativamente menores. La agricultura pasa de 39% en el quinquenio 1861-1865 para terminar en 7%

durante el periodo 1951-1955, fueron 90 años de disminución gradual, donde la industria presentó porcentajes de 17 y 60% respectivamente, en un caso descendió más de 5 veces, en el otro aumentó más de 3 veces, lo cual clarifica que la agricultura tuvo una disminución más dramática que el aumento en la industria, el sector servicios se mantuvo estable, tuvo altibajos, pero en general mostró un comportamiento lejano a las desviaciones observadas en los dos primeros casos; ciertamente, la industrialización supone una disminución en la actividad agrícola, observada en las cifras porcentuales como el costo de una para alcanzar la otra; es decir, no puede prevalecer la producción agrícola con altos niveles, si la industria ha venido a sustituir las funciones, aceptando que la agricultura es algo que adquiere procesos que ya no necesitan de la antigua forma comunal de propiedad de la tierra para producir, que al privatizarse hace que se tengan algunos dueños manejando las hectáreas, produciendo más a costa de los jornaleros, que necesitaban volverse independientes, como se explicó en los primeros párrafos del presente apartado.

Volviendo a las precisiones sobre los últimos años del siglo XIX en Suecia, G. D. H. Cole en su libro *Socialismo y fascismo* opina que los niveles de vida eran elevados en las zonas rurales, con pequeños agricultores que gozaban de una situación acomodada, al igual que la población urbana, el problema de la pobreza extrema se manifestaba en la región más septentrional del país, donde habían jornaleros agrícolas en condiciones paupérrimas, pero refiere Cole que eran los menos numerosos del país escandinavo. Lo anterior es un complemento a la idea de que el crecimiento económico que las cifras establecen buscó también un desarrollo, en la inteligencia de que hace falta un verdadero bienestar, proporcionando la situación más favorable para la gente, en espera de que las ventajas suecas se hicieran sentir en la población. La demostración económica de Suecia fue una lección para todos los países europeos, que a pesar de haber tenido salidas del atraso mucho más anticipadas, no lograron concretar en los hechos un repunte como el que los suecos reflejaron en cada una de sus actividades, actitud que fue más por necesidad de evitar la prolongación de los rezagos y buscar mercados con

clara visión de progreso sustancial e integral en lo que precisamente sabían hacer, incluso, aprovecharon sus recursos para diversificar sus giros industriales.

Habiendo establecido los principios rectores de la nueva Suecia, pasemos a la revisión del presente siglo, que viene a dar un margen de maniobra más amplio a la actuación del país vikingo, que dejó en el pasado las confusiones de un país ávido de fortalecimiento, con el único problema de haber demorado bastante en salir de su atraso significativo. En términos de importación de capitales, Suecia logró sacarse la espina que ello significaba a partir de 1910. Kent Weaver, analista político especializado en Suecia, escribió en 1987 que el sistema sueco se fundamentó en la limitación del conflicto entre capital y trabajo; la apertura económica y el sindicalismo, sumados a la dependencia comercial, dieron luz a los suecos para proponer la competitividad internacional como una alternativa de solución de controversias que nadie había alcanzado, quedando una práctica real de acuerdos para mantener la competitividad en los precios, sin interrumpir la promoción constante a la producción; esto es sin duda un binomio trascendente, digno de ejemplificarse, que un país desarrollado logró al decidirse a salir del atraso. Evidentemente no es una verdad absoluta tal afirmación, es la percepción de un experto, que como tal es susceptible de precisiones; en verdad el modelo sueco es muy demostrativo de alcances importantes, pero no debemos olvidar que las concordancias se dieron con reservas, para empezar, una política económica vela por el crecimiento, ello no supone por obligación una mejora salarial, el debate entre el crecimiento y el desarrollo está en que uno busca el aumento en las cifras y el segundo buenos niveles de subsistencia, se puede dar la complementariedad entre ambas aspiraciones, pero el objetivo de cada una es distinto, un asunto no supone el otro, el problema precisamente está en lograr su sincronía para buscar efectos comunes de mejora total en un país. Para que lo anterior quede más claro, revisemos las cifras y los análisis del siglo XX.

De 1916 a 1925, el crecimiento se modera, de hecho, se llega a una deflación, es decir, la circulación fiduciaria se reduce, los valores crediticios y de confianza se ven considerablemente disminuidos; la crisis internacional de 1929 se refleja en Suecia, con altas tasas de desempleo, que obligan a la búsqueda de soluciones a partir de 1933, que lo único que logran es hacer que la industria sueca produzca un poco de todo, para compensar las pérdidas, su trabajo de antaño no era suficiente, tenía que probar con exportaciones más diversificadas en productos, no importando si perdía de alguna manera su tan bien lograda especialización. No obstante esta adversidad, para 1960 el PIB crecía 5.3% anual en promedio, no se presentaron sobresaltos en la inflación, con un desempleo de 2%. Los años 70 marcan la crisis del petróleo y la entrada de economías recientemente industrializadas al escenario económico, ello disminuye el poder industrial sueco, necesitando hacer devaluaciones de la corona para reestructurar la minada situación. Hacia la década de los años 80, Suecia repunta sus exportaciones, con ello mejora su condición, pero en 1991 ocurre una suerte de quiebras en empresas e instituciones muy endebladas en sus finanzas, gracias a una recesión que disminuía el poder adquisitivo de la corona sueca, ocasionado por una inflación del 11%. Suecia integra su moneda a la unidad monetaria europea. La alternativa empresarial se ha cifrado durante los últimos años en empresas como la Volvo de automóviles y la Saab-Scania en camiones pesados, sin embargo, la competencia internacional es impresionantemente vertiginosa y voraz, de manera que la Saab en su división automovilística se ha unido con General Motors, la Volvo ha hecho lo propio con la compañía francesa Renault; en este sentido, Japón ha absorbido buena parte del mercado con sus empresas Nissan, Toyota, Honda, Lexus, Mitsubishi, entre otras.

La agricultura sueca contemporánea es muy poco representativa en cuanto a mano de obra para explotación, en virtud de que durante las dos guerras mundiales, se requirió impulsarla al interior, para contar con suficiencia alimentaria; la nueva economía de mercado trae como consecuencia que los suecos recurran a la creación de un mayor número de pequeñas empresas, lo cual hará que se imponga un apoyo

irrestringido al subsector, con base en las políticas comunitarias que la UE plantea en ese sentido, y que hemos expresado en la presente investigación de manera amplia.

Pasando al tema de la política exterior, Suecia no inició su incursión con disposición a ingresar a la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) ni a la UE, en virtud de que su política de no alineación, con una dinámica neutralidad, chocaba directamente con la propuesta de Estados Unidos y de los países europeos respectivamente; fue hasta 1990 que el Parlamento, con base en la solicitud del gobierno socialdemócrata, provoca el ingreso a la UE, claro que ya no se contaba con una condición en términos de neutralidad por parte de los nórdicos; la solicitud formal de ingreso fue presentada por Suecia en 1991, sin embargo, desde 1972 existieron vínculos entre los suecos y la UE, tal es el caso de un acuerdo de libre comercio en torno a productos industriales. Suecia llegó a la comprensión final de que el mercado de la UE es indispensable para que los escandinavos mantengan el crecimiento industrial y el comercio en buenos niveles; vemos en esto una necesidad que no puede evadir la política económica internacional sueca, lo es en efecto, pero también es cierto que la propia UE necesita de la participación de Suecia, que ha comprado empresas ubicadas en países miembros, además, desde los últimos años de la década de los años 80, Suecia sincroniza su legislación y sus normas técnicas con los estándares y disposiciones de la UE, ello es importante, pero por si fuera poco, las incursiones de Suecia como interventor en conflictos armados ha sido importante; el ingreso a la Organización de las Naciones Unidas (ONU) desde el principio, ha dejado honda huella en Suecia, puesto que se ha dedicado a apoyar las labores de mantenimiento de la paz, como país mediador en casos como la Guerra entre Irán e Irak, así como en el Oriente Medio, con los palestinos y judíos en franca diferencia y enfrentamiento. En materia de desarme y ayuda al Tercer Mundo, ha sido decisoria su manifestación pública en reuniones Este-Oeste y Norte-Sur, diálogos donde personalidades como el asesinado ex-primer ministro sueco Olof Palme dieron muestras de continua disposición.

Por todo lo anterior, podemos destacar que Suecia es un país con muchos puntos importantes, su historia respalda su actuación, es un país desarrollado, con buenas políticas y un dinamismo económico que jamás ha sido desalentado a pesar de las dificultades internacionales; su estructura nacional, así como sus estrategias económicas, políticas y sociales están haciendo del mencionado país un ejemplo, así como un digno miembro de la UE, que seguramente irá dando un importante respaldo a las labores comunitarias europeas en busca de la mejor operación regional en el viejo continente.

En enero de 1995, la revista *Euronotas* publicó una gráfica, en la cual se manifiestan los valores del PIB per cápita, Suecia aparece en sexto lugar, además, es el país con mayor experiencia en la aplicación de una política neutral respecto a los otros dos países de ingreso en el año 95; inclusive, Suecia fue considerado para adherirse a la UE en virtud de sus deseos de cooperación, así como de su indeclinable defensa de una política exterior y de seguridad con identidad europea, con lo cual la Europa de los 15 tiene en Suecia al miembro más adaptable y más concertador.

Pasemos al caso danés, que nos dará mayores elementos de reflexión y análisis sobre un país europeo que al igual que Italia y Suecia, se esforzó por salir de un importante atraso.

3.3.3. Caso danés

Dinamarca es un país realmente pequeño, cuenta con una superficie total de 43,092 kilómetros cuadrados, con 5'244,000 habitantes, su moneda, al igual que la sueca, es la corona; el país tiene en su territorio más de 500 islas además de la península de Jutlandia, con una división política de 14 condados, un municipio y la capital, que es Copenhague. Los daneses se han caracterizado por su original transición hacia el capitalismo contemporáneo, contando con niveles de seguridad social ciertamente

elevados en la actualidad, pero para saber el porqué de este caso tan singular en cuanto a la adopción de salidas ante su atraso, debemos revisar su historia, para que en su presente identifiquemos las características con mucha mayor claridad, bajo la idea de insertar al país en el contexto de la UE.

La poca existencia de regiones boscosas, así como de yacimientos minerales de envergadura, aunado al excesivo número de habitantes en su territorio, hacen de Dinamarca un país complejo que no tuvo una alternativa viable a su disposición más que la exportación de productos agrícolas procesados. Entre los últimos cuarenta años del siglo XIX y los primeros diez del siglo XX, los daneses conocen el crecimiento en el PNB nacional y per cápita, con multiplicaciones de 4 y 2.5 veces respectivamente, las cifras de los demás países europeos juntos arrojaron resultados de 2.5 veces en el caso del PNB y 1.6 veces para el PNB per cápita. En términos de la Población Económicamente Activa (PEA) el 42% se encontraba a 1910 en la agricultura, una diferencia se marcaba con Francia, Alemania y Holanda que registraban para entonces porcentajes respectivos de 40, 37 y 29%, ello implicaba cierto rezago en el campo danés. Para explicar las circunstancias descritas, recorramos un poco más hacia la causa de progreso que los dinamarqueses alcanzaron entre finales del siglo pasado e inicios del presente.

Durante la Guerra de los Treinta Años, que duró de 1618 a 1648, y posteriormente, al enfrentarse los daneses con los suecos de 1657 a 1660, se gestan batallas que terminan por hacer de Dinamarca un país derrotado consecutivamente, no logra concretar una sola victoria, su imperialismo es fallido, la nobleza pierde todo prestigio, ante semejante circunstancia el gobierno se establece como monarquía absoluta, con un representante bastante característico de la tendencia política en la nación, Federico III, quien gobernó desde 1648 hasta 1670; cuenta este personaje con el respaldo de Holanda y Francia, en la búsqueda incesante por debilitar territorialmente la ocupación imperial sueca. Para Federico III, los soldados, los campesinos y la gente de

las ciudades constitúan el cimiento de su fortaleza, ello fue un indicador de la pronta instrumentación del modelo de Estado-nación centralizado, Dinamarca tuvo que esperar dos siglos para vislumbrar un desarrollo económico sobresaliente; ciertamente, de 1660 a 1750, la autocracia, que es el gobierno de la autoridad sobre el pueblo, bordea el escenario nacional a partir de la unificación forzosa en leyes, finanzas, administración, vías de comunicación, así como en un sistema de pesos y medidas. La frustrada expansión danesa es algo cierto y constante, la exigencia se centra en la necesidad de lograr un crecimiento hacia dentro o endógeno, donde el Estado se sacia de poder y al mismo tiempo se dan los lineamientos para un futuro económico promisorio.

Hacia el crucial siglo XIX, los daneses conocen la propiedad privada de la tierra, al igual que Suecia, ello tiene entre sus causas el sistema político, que evoluciona significativamente hacia 1848, cuando Federico VII abdica a la monarquía absoluta, estableciendo la monarquía constitucional, fundando con ese hecho un Parlamento compuesto de un par de Cámaras, la alta (*Landsting*) y la baja (*Folketing*), que se llegan a contrapesar entre sí, en virtud de que la Cámara alta simboliza la herencia de los antiguos nobles daneses, que no permiten una mayoría de la Cámara baja, de naturaleza eminentemente más popular por cuanto hace a la gente representada en la misma. Hacia 1884, la monarquía parlamentaria permite la introducción de la socialdemocracia en Dinamarca, con ayuda del campesinado, que ya cuenta con derecho a votar, así como de la Cámara baja; para 1901 se tienen coaliciones, en busca de fórmulas que los partidos políticos procuran en común mediante la unión con otras fuerzas políticas, es el momento de un cambio democrático en el país, donde las pensiones a viudas y personas de la tercera edad, amén del otorgamiento del voto a la mujer, fueron logros del sector campesino, que se puso a presionar con fuerza social las reformas que finalmente el gobierno conservador concede gracias a las iniciativas vertidas en el seno del *Folketing*.

Las reformas sociales transitan por varias etapas importantes desde 1913 hasta 1940; los derechos civiles se concretan con el apoyo socialdemócrata, la desventaja en el

progreso danés viene con la ocupación de que fue objeto el territorio precisamente en 1940. La socialdemocracia genera un clima de privatización agraria, con lo cual queda de manifiesto el cambio político, económico y social durante la primera mitad del presente siglo. Para entender con mayor claridad lo anterior, hagamos la revisión de los antecedentes, los cuales dilucidarán la circunstancia particular de la producción agrícola en el Reino de Dinamarca. Hacia el siglo XVIII, el feudalismo envolvía la estructura agraria en su totalidad, lo cual implicaba un atraso de casi tres siglos respecto al resto de Europa, incluso Suecia había iniciado su salida del atraso tiempo antes, para los daneses fue necesaria una mayor espera temporal, generándose la nueva etapa del agro hasta 1784, año en que se dan las pautas para la posterior abolición de la servidumbre, lograda con éxito en 1788. La forma productiva de la aldea, trabajada en Dinamarca desde la Edad Media, correspondía a una labor comunitaria caracterizada por parcelas divididas en tres franjas, cada una dedicada a un cultivo particular, el cual podía ser aprovechado por todos los miembros de la misma comunidad, ello fue posible sin mayor dificultad dentro del territorio danés. Hacia la primer mitad del siglo XIX, la transición es radical en el país jutlandiano, quedando las viejas prácticas como historia, las familias rurales fueron obligadas a adoptar nuevos mecanismos de participación, en virtud de la impresionante venta de parcelas, a fin de que los campesinos adquirieran su propia granja, ese principio de propiedad privada fue igualmente adoptado en Suecia, como pudimos percatarnos en el apartado dedicado a dicho país.

Continuando con la explicación en torno al cambio de comunidad a propiedad privada, tenemos un hecho que marcó definitivamente la adaptación danesa al momento histórico europeo, nos referimos en efecto a la creación de pequeños y medianos productores, ya convertidos en propietarios de granjas y con total independencia de los demás agricultores en términos de comunidad, buscando la unión por medio de asociaciones agrarias locales, las cuales convertirían a la organización del campo en algo regional. 1875 marca un parteaguas en la dinámica gubernamental de acción con los trabajadores del campo, en ese año se inicia el apoyo formal por parte del

Estado para crear granjeros, como una lógica a partir de la cual iniciaría el crecimiento económico, agregándose una eliminación cada vez más intensa del desempleo y subempleo, fenómenos sociales muy frecuentes durante la aplicación del modelo anterior. La producción de cereales, mayoritaria en Dinamarca, creadora además de un excedente en exportaciones, termina por dejarle vía libre a la ganadería, fue así que las granjas constituyeron un planteamiento a futuro para evitar que el mercado externo, constituido primordialmente por países no europeos, al exportar cereales, terminara por deshacer las expectativas danesas respecto a la fortaleza de su propia producción. Es ciertamente hasta 1900 cuando el ganado reemplaza completamente al agro, incrementando el número de granjas, que se dedican exclusivamente a la producción de derivados del puerco y la res.

La educación en Dinamarca fue fundamental; auspiciada por el historiador danés Nicolai F. Grundtvig, la formación académica de los agricultores significaba una emancipación plena de un yugo productivo que tenía como representante más importante a Inglaterra, país dueño de un desarrollo industrial apabullante, y al mismo tiempo un formador de trabajadores fabriles inconscientes de su entorno, dedicados a servir al dueño de la fábrica; la experiencia fue observada y analizada por Grundtvig, quien habló de educar al campesinado, principalmente a los adultos. Las Escuelas Superiores Populares o *Folkehojskolen* atendían las necesidades formativas de jóvenes jornaleros agrícolas, que encontraban posibilidad de asistir entre noviembre de un año y marzo del siguiente, periodo de menor actividad en el campo y por lo tanto de mayor tiempo disponible, aprovechado adecuadamente por los estudiantes que gozaban hacia 1872 de 52 instituciones en toda la nación. Derivado de esto, la figura del maestro rural fue instrumentada como la del individuo dedicado a formar educandos capaces de aprender y conocer más a detalle elementos que les servirán para desarrollar mejor su trabajo, con claro conocimiento de causa y efecto.

A consecuencia de la fundación de las *Folkehøjskolen*, las Escuelas Agrícolas iniciaron su existencia en Dinamarca, fue en 1867 cuando surge esta nueva alternativa educativa que ubica con mayor exactitud los requerimientos formativos de los trabajadores del campo, inaugurándose como granjas de tipo experimental donde se impartían cursos bien específicos para efectos de perfeccionamiento y especialización en los jóvenes, que durante casi nueve meses lograban terminar después de una estancia enfocada a la conclusión de los estudios correspondientes. La participación del maestro rural J.C. Christensen en el país fue muy importante, tanto, que en 1901 se vuelve primer ministro; ciertamente, la educación danesa creó presidentes y administradores de cooperativas lecheras, que para inicios del presente siglo se convirtieron en las empresas más importantes del país, con base en el concepto de trabajo vinculado gracias a la intervención de todos los productores, que ven beneficiadas sus actividades con la invención de un instrumento llamado separador de crema, hecho por L. C. Nielsen en 1878; la aplicación del aparato permitió hacer una mejor mantequilla, beneficiando la producción masiva de leche, de tal suerte que la ventaja solamente fue posible por medio de la actividad cooperativa ganadera, que fue la impulsora del buen resultado en el proceso productivo de la leche de vaca.

El logro de las cooperativas fue posible gracias a la educación y a la iniciativa de los granjeros destrampados de la ignorancia, llenos de proyectos concretados, como la formación de federaciones de cooperativas, que aumentaron el control, incrementando sustancialmente los volúmenes productivos, reduciendo costos e instrumentando novedosos mecanismos para el control de la calidad. La escalada de dicha forma de trabajo se notó innegablemente con la implementación de mataderos de puercos o rastros, con el fin de producir jamón y tocino. Entre 1870 y 1910, la producción aumentó importantemente, como se detalla a continuación.

Producto	Crecimiento
Mantequilla	4 veces
Leche	3.5 veces
Huevo	6 veces
Tocino	5.5 veces
Cereales	36%
Papa	17 veces

Lo anterior nos revela que todos los rubros crecieron de una manera descomunal, salvo el caso de los cereales, que observó un cierto estancamiento respecto a lo demás. El producto agrícola y ganadero durante el periodo mencionado aumentó mucho más que la población danesa, pero además, el número de cabezas de ganado vacuno y porcino era superior al número de habitantes, esto ocurría en 1910, cuando había 3.8 millones de cabezas de ganado por 2.9 millones de habitantes, el triunfo en el volumen de producción ganadera hizo de Dinamarca una potencia continental a inicios del siglo XX.

Durante el presente siglo, la economía danesa vivió momentos de crecimiento sostenido en el PIB, logrando subir su nivel en el producto nacional en 131.5% entre 1913 y 1949; a este respecto, las cifras que divulga Angus Maddison en su libro *La economía mundial en el siglo XX* reflejan el comportamiento del país nórdico durante este periodo, pero además nos indica que de 1950 a 1987 pasa de una tasa de 248.2 a 758.6%. La población en Dinamarca se ha incrementado cinco veces de 1820 a 1987, al pasar de 1'155,000 a 5'108,000 habitantes, el periodo que se establece es de 167 años. De la media anual en el crecimiento de las exportaciones en el lapso que va de 1900 a 1986, Dinamarca está en quinto lugar, constituyéndose por encima de naciones como Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia y Suiza. Entre 1900 y 1987, el PIB per cápita danés se mantuvo estable, sus altibajos no fueron tan drásticos, generó porcentajes de 2.0% entre 1900 y 1913, 1.5% de 1913 a 1950, 3.1% de 1950 a 1973 y 1.7% de 1973 a 1987, quedando la media en 2.07%; sus similares estuvieron por debajo en décimas de punto, lo cual es indicativo del desempeño sobresaliente alcanzado por Dinamarca. El PIB real también mostró resultados alentadores para la economía danesa,

de hecho, la socialdemocracia, fuerza política predominante, ha dado frutos durante su estancia en el poder, tan es así, que la participación del gobierno en el ingreso y gradual inserción de los dinamarqueses en la UE ha redundado en acciones importantes de paz y orden en el intercambio internacional, no obstante ello, ha resentido los cambios europeos, al grado de que la rotunda victoria en el *referéndum* de ingreso a la UE de 63.3% a favor por 36.7% en contra, ha terminado en la derrota ante la aceptación de la unión propuesta en Maastricht, donde la negativa fue de 50.7% ante una afirmativa de 49.3%, ello deja claro que la acción comunitaria danesa ha sido más importante que su aspiración unionista, la distinción entre colaborar, cooperar, participar e intervenir en conjunto, contra la implicación de la unificación de políticas económicas supone que no existe una intención de renunciar a tradiciones políticas, sociales, culturales y productivas, ello significa dejar de ser Dinamarca, es una paradoja que experimenta la ansiada integración total de la Europa contemporánea.

Los casos analizados hasta este momento permiten contar con una visión detallada y específica de los avances logrados por países ejemplares en su salida del atraso que han ido ingresando en la UE como miembros activos, con propuestas y restricciones por cuanto hace a su inserción absoluta en todas y cada una de las políticas comunitarias, ello es digno de considerarse y respetarse; por tal motivo, haremos nuestras clarificaciones respecto a la aplicación de tales modelos en México considerando en todo momento las evidentes diferencias prevalecientes en términos tanto de crecimiento como de desarrollo.

3.4. Relación con México

Las políticas en general, y las de empresa en particular que la UE y sus distintos países integrantes tienen responden ciertamente a una experiencia de integración que en principio no es muy asimilable por parte de México, puesto que se trata de

planteamientos y acciones de desarrollo que para nuestro país apenas comienzan a considerarse; al tratar el caso nacional de la República Mexicana, buscamos resaltar los elementos definitorios de los problemas empresariales, tales como la misma cultura, la falta de acceso a la tecnología, los nulos estímulos al personal, la dificultad de acceso al crédito, entre otros, ante lo cual encontramos una suerte de inconsecuencia en las políticas de fomento, porque los modelos macroeconómicos siempre afectaron la dinámica microeconómica, minando sensiblemente a un sector interno no totalmente acostumbrado a operar en un país alejado del desarrollo como lo es México; ahora bien, la UE significa en su esencia misma un esfuerzo de integración bastante importante, que por circunstancias complejas ha debido luchar más, puesto que los enfrentamientos y las diferencias de opinión y consideración hacen que los acuerdos se dificulten al momento de establecerlos o bien de concretarlos. La UE se ha desarrollado porque finalmente la mayoría de sus miembros son países desarrollados, salvo España, Portugal y Grecia, los demás sostienen una postura ineludible de buenos niveles de bienestar; claro, dentro de ese grupo, existen variaciones de desarrollo, como lo hemos observado en el presente capítulo, pero definitivamente ocurre una similitud en la práctica económica de los países europeos unidos, con mayor razón si se trata de naciones como Italia, Suecia y Dinamarca, que han demostrado una tenacidad envidiable para el continente completo y para México como país que también está avanzando en tratados de libre comercio y que ya cuenta con la operación desde 1994 del TLCAN con Estados Unidos y Canadá.

Con fundamento en el párrafo inmediato anterior, las relaciones empresariales entre México y la UE merecen, por su importancia y diferencia, ser analizadas a partir de los esfuerzos de contacto internacional que se han gestado hasta 1998; por lo tanto, iniciaremos con la explicación desde 1994, estructurando las directrices del internacionalismo entre nuestro país y los 15 miembros de la Europa unida. Durante el último año de la gestión del presidente Carlos Salinas de Gortari, El Consejo Europeo se congratuló por la inserción de México en la Organización para Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) expresando un interés por establecer relaciones políticas

y económicas internacionales, en virtud del avance en el intercambio comercial que ha hecho del continente europeo el segundo receptor de los productos mexicanos de exportación, a lo cual responden considerando a México el país más atractivo de toda América Latina, aumentando las importaciones de nuestro país respecto a los productos del viejo continente. La inversión directa ha sido privilegiada por parte de México hacia los europeos, todo ello debido a las oportunidades logradas a partir de la consolidación del TLCAN; desde 1991 se estableció un *acuerdo de tercera generación* que propuso una cooperación en materia industrial, tecnológica y de medio ambiente en términos de nación más favorecida, continuando posteriormente con la actividad empresarial, siendo México el principal beneficiario de un programa denominado *European Community Investment Partners (ECIP)*, con el cual se programa la formación de empresas conjuntas.

Hacia 1995 tenemos a la UE de los 15, la cual ofrece mayores perspectivas de intercambio con México, donde nuestro país importó más de lo que exportó, lo cual creó un déficit en la balanza comercial con la UE; del 100% de las exportaciones, la distribución entre los países se manifestó como sigue: España 24.5%, Reino Unido 14.6%, Francia 13.9%, Alemania 13.6%, Bélgica y Luxemburgo 12.7%, Holanda 6.9%, Italia 6.9%, Portugal 2.4%, Irlanda 2.3%, Suecia 0.9%, Grecia 0.7%, Austria 0.4%, Dinamarca 0.2% y Finlandia 0.1%. Del total de exportaciones, nuestro país dedica 22.7% al petróleo crudo y gas; 8.9% a carrocías, motores y accesorios; 7.5% a la industria de hierro y acero; 7.5% a química básica, 6.0% a la industria metalúrgica; 4.4% a la maquinaria no eléctrica; 4.0% a otras industrias manufactureras; 3.9% a resinas sintéticas y fibras artificiales; 2.5% a minerales metálicos no ferrosos y 2.3% a preparaciones de frutas y legumbres. En contraparte, las importaciones son mayoritariamente de Alemania y lo que más se adquiere es maquinaria y equipo no eléctrico.

Lo anterior es indicativo de avances para Europa y no para México; si vemos con detenimiento las cifras, nos daremos cuenta que el exceso de importación y la

parcialidad dentro del continente hacia ciertos países son sin duda factores de debilitamiento externo de nuestro país, porque se está comerciando de manera desigual, ello es lógico si partimos de las disparidades entre los dos socios comerciales en proceso de consolidación de un acuerdo al respecto. Una asimilación empresarial es por lo anterior complicada, puesto que la creación de empresas conjuntas supone una similitud en el desarrollo, lo cual no es cierto, porque nuestro análisis tanto de México como de la UE revela que los trabajos en materia de estímulos a las PYMES son divergentes, México está en un proceso de reconocimiento de sus problemas estructurales en la economía generadores sin duda de un imposible avance en materia empresarial, porque se ha dado en la nación latinoamericana un intento de salida del subdesarrollo, que no es ni por error comparable con los esfuerzos de salida del atraso de los italianos, los suecos y los daneses; evidentemente es más sencillo eliminar los rezagos que acabar con los paupérrimos niveles de subsistencia, porque finalmente una transición del feudalismo al capitalismo no se contraponen con el poder, porque se rescata la experiencia previa y se modernizan las estructuras productivas, la gente vive dignamente, pero sus estrategias se tornan obsoletas, provocándose la necesidad de perfeccionamiento económico, actualización de mecanismos de trabajo, al pasar de dinámicas comunales a labores privadas, sin sacrificar el crecimiento, por el contrario, privilegiándolo para no perder el desarrollo ante la competencia externa dentro de los países en similitud de circunstancias, como el caso de la UE y de sus países integrantes. México es un caso distinto, pertenece a la inercia económica, política y social de toda América Latina, con un comportamiento nada alentador dentro de su crecimiento interno, porque el sector exportador despierta cuando en el país ni siquiera se pueden palpar los avances de la propuesta proteccionista de los años 50, 60 y parte de los 70.

Las lecciones para México no pueden ser otras que las del entendimiento de su contexto en todas las particularidades que lo componen, no puede sustraerse de esa realidad, porque sería negarse como país que desea en un futuro no muy lejano un desarrollo real, que no se muestre como un proyecto que siempre queda inconcluso,

sino como un trabajo cotidiano y previsor respecto al tipo de nación que se pretende para los próximos años; para ello, la observación de cuanto acontece en el exterior es muy importante; en el caso de la UE, la presencia de políticas empresariales gracias a la aportación de cada uno de los 15 países que la componen permite disponer en poco tiempo de verdaderas políticas comunitarias, porque la historia y experiencias nacionales son tan amplias que fácilmente se puede plantear una propuesta con base en la participación de todos los miembros y la consideración del caso que se encuentre más completo de acuerdo con el tema que se comente, ahí entra la verdadera unión de países, la construcción de un regionalismo a partir de casos nacionales identificados en común para un mismo camino hacia mejores niveles de desarrollo. México debe entender esa forma de colaboración, es preciso que exista un acercamiento dentro de América Latina para formar una Unión Latinoamericana, partir de las vivencias de cada país para buscar alternativas comunitarias en un continente golpeado por desajustes económicos, militarización, transiciones fallidas a la democracia, deuda externa creciente, imperialismo comercial, en fin, una serie de dificultades que se pueden terminar si existe un trabajo conjunto para formar un nuevo bloque comercial y económico que pueda enfrentar, a partir de un sólido compromiso con el fortalecimiento interno, salir al momento de mundialización que se presenta cada vez más intensamente en el orbe.

La experiencia de integración económica junto con las convicciones comunitarias en el fomento a la PYME, deben estudiarse en México como una apasionante lectura de desarrollo, a partir de ahí y con base en el perfecto conocimiento de la realidad nacional, crecer internamente sin descuidar el exterior, puesto que se trata del gran acreedor, pero nunca se debe aceptar el reto de interactuar como iguales con países que no lo son, es preciso que las empresas pequeñas y medianas evolucionen, maduren, se formen una cultura, para así dar cuerpo a un marco interior listo para entrar de lleno a la competencia internacional del mundo ordenado por la economía de mercado y los niveles financieros; jamás un fracaso dentro de los países desarrollados ha sido

infructuoso, porque los triunfos se obtienen a partir de la aceptación de los errores y de la corrección de los mismos, nunca es tarde para la maduración, pero es preciso que existan la disposición, la voluntad, la convicción, el aprendizaje, la práctica constante, la formación de empresarios con visión de horizonte, la conclusión de políticas llevadas a efecto, la conjunción de esfuerzos, la búsqueda de economías similares, la adaptación posterior de aquellas que no son tan equivalentes, la formulación de planes de industrialización a largo plazo, la consecución de metas sociales gracias al apuntalamiento empresarial, produciendo y distribuyendo con calidad, con orden y con perspectiva de incremento cotidiano de los volúmenes que se generen; eso debe hacer México, requiere leer el desarrollo de los demás países, aprender de verdad, buscar la aplicación de lo aprendido en su realidad nacional, nunca pretender una copia fiel porque simplemente es imposible tal labor, hay que analizar los casos exitosos, buscar dónde introducirlos dentro de la circunstancia propia y arrancar la carrera por el bienestar interno para salir hacia el resto del mundo con la mira clara en obtener el máximo beneficio con un esfuerzo compartido, tenaz, decidido y directo.

Además de lo anterior, podemos establecer que México requiere una reevaluación de la política comercial y de los movimientos de capital, para poder diseñar una estrategia que impida la recurrencia de desequilibrios externos, esto lo conseguirá si inicia la exportación de productos manufacturados y semi-manufacturados, así como productos procesados; se deben revitalizar las importaciones con la participación de proveedores nacionales, es preciso que existan políticas que apoyen por medio de innovación tecnológica y ayuda institucional, para que las empresas grandes sirvan al mercado interno, con lo que de manera concreta se lograría el fortalecimiento de la PYME, porque sería una extensión de estrategias hacia la agricultura y la industria; finalmente ello redundaría en la modernización del subsector pequeño y mediano, a partir de las correctamente aprendidas cátedras empresariales que con los hechos nos ha dado la UE. Con base en lo anterior, aprenderemos como país a iniciar un proyecto de desarrollo ajeno a los planes de cierto sexenio, cercano a la

planeación, al establecimiento de lineamientos para los años subsecuentes, proyecciones y escenarios que permitan dimensionar el momento futuro, a fin de estructurar políticas realistas, apegadas a las condiciones y circunstancias, pensando en evitar posibles consecuencias, impidiendo que la voracidad de los mercados termine con el avance interno, apegándose siempre a base firmes que sirvan como ineludible fundamento empresarial e industrial para el progreso con bienestar serio, real, plausible, donde la gente trabaje intensamente porque sabe que existen posibilidades de desarrollo, porque se sabe cómo captar las experiencias externas para vivir la propia desde el inicio con el pie derecho, como cuando se comienza una carrera y se espera obtener los mejores resultados; tal vez suene ilusorio, pero no lo es, porque se trata de aprender a crecer como país a partir de nuestros propios medios y tomando como base mecanismos trabajados que han probado su eficacia, como es el caso del constante mejoramiento empresarial experimentado por la PYME durante los últimos 41 años, buscando siempre una mayor experiencia de desarrollo.

Conclusiones

La economía teórica difiere de la pragmática en el sentido de la aplicación de los conocimientos en realidades distantes de objetivos esencialmente sociales, tal es el caso de controles de cambio primero excesivos y después liberalizaciones impresionantes; sumas de dinero invertidas en proyectos inconclusos, experiencias erróneamente tomadas en cuenta, disposiciones complejas con objetivos más de confusión que de aclaración de puntos fundamentales en la discusión económica verdaderamente democrática en un mundo amenazado por la indiscriminada globalización, que conlleva una economía de mercado y una abierta utilización del tipo de cambio, dejando que la libertad de transacciones financieras determine futuros económicos, sin dejar un cierto control que sin duda se precisa en economías lejanas al desarrollo, porque simplemente establecen un crecimiento numérico, pero no una transformación social tendiente a mejorar el nivel de vida a partir de la función de actores como las PYMES en todos los aspectos de la vida económica.

En México definitivamente no existen ni una política industrial ni una política empresarial reales, en virtud de que se privilegia a los proveedores y subcontratistas extranjeros, dejando de lado la participación de nacionales, restringiendo su acceso por diversas razones, tales como la poca preparación, la falta de visión, los problemas de financiamiento, etc., que definitivamente provocan descontento, decepción, con la consecuente virtud enarbolada respecto a la participación de gente de países desarrollados, que si bien pueden ayudar considerablemente a los fines empresariales, no suponen una educación que permita a los empresarios nacionales crecer en conocimientos respecto a la forma de trabajo más conveniente en las empresas e industrias, con una cultura en esos asuntos; más bien es un control sobre los productores y prestadores de servicios nacionales, porque se les vende un extranjerismo que es adorado como lo mejor del mundo, marginando y olvidando el potencial interno, la solidez y consistencia interior de un país que no por subdesarrollado es ignorante; se

trata de una cultura de masoquismo, conformismo, nula búsqueda de mejores niveles de bienestar, de desarrollo en todos los miembros de la comunidad empresarial, del equipo empresarial, de la sinergia empresarial, del grupo unido de emprendedores dispuestos a hacer de su negocio algo diferente, superior, con mentalidad de implementación de calidad total, de crecimiento ampliado a todos los sectores, eso es empezar a construir políticas empresariales e industriales en un país necesitado de hechos concretos.

México requiere estar listo en su estructura empresarial interna para competir en un ambiente de nueva organización mundial, principalmente porque la política empresarial sigue siendo una tarea pendiente dentro de la reciente estrategia comercial que se pretende hacia el exterior; prueba de ello es el comportamiento histórico en el nivel de vida de la población nacional, que ha terminado por menguar las esperanzas de la PYME en el país americano, sin importar que dicho subsector reviste una importancia sobresaliente; la PYME debe ser vista como el contrapeso que implica entre la micro y la gran empresa, como el vínculo y el filtro entre la producción y el consumo, entre un sector y otro de la economía, como la creadora de fuentes de empleo claras, con ganas de olvidar vicios de la historia, que han debilitado las posibilidades de erradicar la corrupción, la ganancia personal, el trabajo individual, las envidias profesionales, la falta de previsión, control, visión de futuro, la nula planeación y programación de actividades productivas y de servicios tangibles, la falta de preparación del personal que dirige y labora en ellas, la poca educación profesional en materia empresarial, la escasa concepción emprendedora, entre otros problemas que México ha vivido y sigue viviendo.

La experiencia de países como Suecia, Italia y Dinamarca debe ser aprovechada en México, para que en verdad salga de la condición de subdesarrollo en que se encuentra, a partir del aprendizaje respecto a los esfuerzos de los citados países por salir del atraso en que se encontraban, particularmente en la perspectiva de relaciones internacionales México-UE, lo cual es insoslayable, ya que el comercio con países que en

su gran mayoría muestran claras disparidades económicas respecto a México exige necesariamente la realización de una labor de asimilación real de los avances en varios de los miembros del bloque comercial en comento, buscando evitar la repetición de recurrentes errores del pasado, para así iniciar la salida del subdesarrollo; no es permisible ignorar las experiencias externas, hay que atender las muestras europeas, ciertamente aleccionadoras si se analizan a fondo, si se entiende el oscurantismo social en que vivimos, que es producto de modelos adoptados a manera de copia sin reflexión y consideración de lo que vale o no la pena, de lo que permite crecer y de lo que achica el poder de la gente que indudablemente no quiere vivir mal, pero que su empeño en cerrarse las puertas hace que salga a flote un absurdo conformismo que verdaderamente se ha vuelto intolerable para quienes pretendemos la importante empresa de concientizar con investigaciones respecto a los graves problemas nacionales, particularmente el referente a la Pequeña y Mediana Empresa.

La inclusión de Suecia como miembro de la UE permitió un avance importante en el bloque regional, logrando con ello un fortalecimiento de la política empresarial comunitaria, en virtud de la histórica neutralidad de la nación nórdica, así como de sus importantes avances económicos como país desarrollado del continente europeo, destacando su política de seguridad social, de las más acabadas de todo el continente; la evolución histórica que ha manifestado, así como su captación de información proveniente de naciones similares y distintas, ha creado en los suecos una actitud de lucha tenaz por construir una nación fuerte económicamente, neutral políticamente, preocupada socialmente, llena de experiencias empresariales dignas de tomarse muy en cuenta, en especial al momento de haber detectado su rapidez para adaptarse a los cambiantes tiempos con solo dedicar un siglo de esfuerzo incesante. Dicho país propone una idea de acercamiento al pleno trabajo empresarial, porque la explotación de su potencial ha sido lo que le confiere su actual situación de economía pujante y además conciliadora, propositiva y financiera de proyectos de seguridad y paz entre las naciones, sabiendo trabajar sin perturbar la estabilidad de sus vecinos continentales, lo

cual hace que merezca una consideración especial por parte de los mexicanos, que desean asumir responsabilidades de envergadura ante sus amplias posibilidades de acercamiento a economías que se precian de un margen de maniobra bastante importante.

La participación de Dinamarca e Italia es igualmente importante, puesto que tales países han demostrado una aceleración económica que deriva de su ambición por el desarrollo; para los daneses no había antecedentes, debieron arrancar desde el inicio, los italianos vivieron algo similar, porque hubo que cancelar el atraso ante la inminente distancia abismal respecto a sus similares europeos que fueron progresando sin perder tiempo valioso; finalmente los países citados lograron modernizarse y no solamente alcanzaron a sus competidores, sino que los superaron considerablemente, dejando en el continente una lección bastante importante de tenacidad y salida de un atraso que les costó dedicarle un siglo de arduo trabajo en todos los aspectos que decidieron actualizar; ello debe ser asimilado y aplicado a la realidad actual por parte de México para que la obra del desarrollo sea perceptible en un plazo de 30 o 40 años, porque en nuestro país existe una formidable ventaja, consistente en la existencia de recursos naturales y gente dispuesta a trabajar decididamente a favor de un país que requiere aprender a buscar la verdadera mejoría como nación, como sociedad y como amalgama cultural que es y seguirá siendo durante muchos años, porque no se puede perder la cultura, es permisible conservarla y al mismo tiempo demostrar que se puede lograr el desarrollo reconociendo las deficiencias y estudiando las realidades que muchos países y un bloque como la UE tienen para ser explotadas a nuestro favor.

Bibliografía

Aguilar Camín, Héctor y Meyer, Lorenzo, *A la sombra de la Revolución Mexicana*. Cal y Arena, México, Undécima edición, 1993, 318 pp.

Álvarez de la Torre, Alfredo, *Propuesta de desarrollo integral: análisis político-económico*. Tesina. Facultad de Economía de la UNAM, México, noviembre de 1999, 19 pp.

Andic, Suphan y Teitel, Simón, *Integración Económica*. Fondo de Cultura Económica, México, Primera edición, 1977, 692 pp.

Block, Fred L., *Los orígenes del desorden económico internacional*. Fondo de Cultura Económica, México, Primera reimpresión, 1989, 353 pp.

Bobbio, Norberto, Matteucci, Nicola y Pasquino, Gianfranco, *Diccionario de Política*. Siglo XXI Editores, México, Décima edición en español, 1997, 1698 pp.

Brom, Juan, *Esbozo de historia de México*. Ed. Grijalbo, México, Primera edición, 1998, 376 pp.

Canals, Jordi, *La nueva economía global*. Ediciones Deusto, Bilbao, Primera edición, 1994, 314 pp.

Consejo Empresarial México-Comunidad Económica Europea, sección multilateral del CEMAI, *Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos*. México, s/f, 19 pp.

Consejo Empresarial México-Comunidad Económica Europea, sección multilateral del CEMAI, *Alcances y beneficios del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la Comunidad Económica Europea*. México, 1991, 15 pp.

Díaz Alejandro, Carlos F., Teitel, Simón y Tokman, Víctor E., *Política económica en centro y periferia*. Fondo de Cultura Económica, México, Primera edición, 1976, 751 pp.

Ekelund J.R., Robert B. y Hébert, Robert F., *Historia de la teoría económica y de su método*. McGraw-Hill, México, Tercera edición, 1992, 731 pp.

González Casanova, Pablo y Florescano, Enrique, *México, hoy*. Siglo XXI Editores, México, Decimotercera edición, 1990, 419 pp.

González Casanova, Pablo y Saxe-Fernández, John (coords.), *El mundo actual: situación y alternativas*. Coedición Siglo XXI Editores e Instituto de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades de la UNAM, México, Primera edición, 1996, 413 pp.

- González Ortega, Andrés Jorge (Dir.), *Almanaque Mundial 1998*. Ed. Televisa, México, 1997, 608 pp.
- Grabinsky, Salo, *La empresa familiar*. Del verbo emprender, México, Segunda edición, 1992, 172 pp.
- Green, Rosario. *Los Organismos Financieros Internacionales*. UNAM, Coordinación de Humanidades, México, Primera Edición, 1986, 27 pp.
- Hadenius, Stig y Lindgren, Ann, *Sobre Suecia*. Instituto Sueco, Estocolmo, Segunda edición, 1992, 110 pp.
- Hernández-Vela Salgado, Edmundo, *Diccionario de política internacional*. Ed. Porrúa, México, Quinta edición, 1999, 817 pp.
- Maddison, Angus, *La economía mundial en el siglo XX: rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*. Fondo de Cultura Económica, México, Primera edición en español, 1992, 216 pp.
- Maquiavelo, Nicolás, *El príncipe*. Editores Mexicanos Unidos, México, Octava edición, 1985, 151 pp.
- McConnell, Campbell R. y Brue, Stanley L., *Economía*. McGraw-Hill, Santafé de Bogotá, Decimotercera edición, 1997, 881 pp.
- Moctezuma Barragán, Pablo, *México, dependencia y autoritarismo*. MS editores, México, Primera edición, 1994, 162 pp.
- Murdoch, William W., *La pobreza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, Primera edición e español, 1984, 429 pp.
- Nacional Financiera, S.N.C., Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña, Secretaría de Programación y Presupuesto e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Encuesta de la industria mediana y pequeña*, 1985. Nacional Financiera, México, S.N.C., Primera edición, 1988, 43 pp.
- Ortiz Wadgyamar, Arturo, *Política Económica de México 1982-1995: los sexenios neoliberales*. Nuestro Tiempo, México, Cuarta edición, 1996, 176 pp.
- Pipitone, Ugo, *La salida del atraso: un estudio histórico comparativo*. Fondo de Cultura Económica y Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, Coedición segunda edición, 1995.
- Ramírez Gómez, Ramón, *La moneda, el crédito y la banca a través de la concepción marxista y de las teorías subjetivas*. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, Quinta edición, 1988, 410 pp.

Ricossa, Sergio, *Diccionario de Economía*. Siglo XXI Editores, México, Primera edición en español, 1990, 640 pp.

Rosas González, María Cristina, *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, Primera edición, 1996, 232 pp.

Ruiz Durán, Clemente, *Economía de la pequeña empresa*. Ariel Divulgación, México, Primera edición, 1995, 294 pp.

Samuelson, Paul A. Y Nordhaus, William D., *Economía*. McGraw-Hill, Madrid, Decimosexta edición, 1999, 771 pp.

Trejo Reyes, Saúl, *El futuro de la política industrial en México*. El Colegio de México, México, Primera edición, 1987, 318 pp.

Villarreal, René, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México: un enfoque neoestructuralista (1929-1997)*. Fondo de Cultura Económica, México, Tercera edición, 1997, 691 pp.

Zorrilla Arena, Santiago y Méndez, José Silvestre, *Diccionario de economía*. Ed. Limusa, México, Quinta reimpresión, 1998, 296 pp.

Hemerografía

Adrián García Saisó, "La política económica europea", en revista *Carta ANIERM*. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, México, Año 12, Núm. 144, Vol. XXVII, agosto de 1994, p. 11.

Alejandro Mungaray y Ernesto Torres, "Posibilidades de crecimiento de las industrias pequeñas y medianas en México", en revista *Comercio Exterior*. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, vol. 47, núm. 1, enero de 1997, pp. 38-42.

Alejandro Mungaray, "Desarrollo industrial y subcontratación en el norte de México", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LVIII, marzo de 1998, pp. 3-11.

Análisis Económico, "Capital de Riesgo: Fuentes Alternas de Financiamiento", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LVII, noviembre de 1997, pp. 8-22.

Andersen, Víctor, *Dinamarca en cifras*. Real Ministerio de Relaciones Exteriores, Copenhague, 1993, 23 pp.

Atlas Universal Básico Everest. Ed. Everest, Madrid, 1989, 31 pp.

Bernardo Quintana, "¿Por qué es importante para la empresa mexicana invertir en tecnología?", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LIX, febrero de 1999, pp. 18-23.

Carlo Barbieri y Giorgio Ferrante, "La internacionalización de las PYMES: la experiencia italiana", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LVIII, noviembre de 1998, pp. 3-18.

Clemente Ruiz Durán, "Globalización y desarrollo territorial: el caso de Europa", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LIX, enero de 1999, pp. 3-25.

Consejo de la Unión Europea, *Europa y América Latina: una cooperación para la acción*. Luxemburgo, Comisión Europea, en colaboración con el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 1994, 28 pp.

Eduardo R. Bours Castelo, "La reforma del Estado: una visión empresarial", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LVIII, diciembre de 1998, pp. 16-26.

Ferran Brunet, "Concentración económica y política de empresa en la Unión Europea", en revista *Comercio Exterior*. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, Vol. 48, Núm. 3, marzo de 1998, pp. 184-187.

Francisco Suárez Dávila, "Política económica de Estado en un mundo global: opciones para México", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LVIII, abril de 1998, pp. 11-23.

Grupo ACO, "Empresa-Universidad: vínculos para enriquecer la función de recursos humanos", en revista *Proyección humana*. Asociación Mexicana de Ejecutivos en Relaciones Industriales, A.C., México, Año 10, Núm. 116, VI época, noviembre-diciembre de 1998, pp. 16-19.

Ismael Aguilar Barajas, "Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México", en revista *Comercio Exterior*. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, Vol. 45, Núm. 6, junio de 1995, pp. 478-486.

Marta Bekerman y Pablo Sirlin, "Política industrial y estabilización, apertura e integración económicas", en revista *Comercio Exterior*. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, Vol. 48, Núm. 7, julio de 1998, pp. 517-529.

Martín Werner, "La banca de desarrollo en el entorno económico actual", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LVII, agosto de 1997, pp. 3-9.

Nacional Financiera, S.N.C., *Informe de actividades 1988*. Nacional Financiera, México, 1989, 54 pp.

Nacional Financiera, S.N.C., *Informe de actividades 1995*. Nacional Financiera, México, 1996, 65 pp.

Nacional Financiera, S.N.C., *Informe de actividades 1996*. Nacional Financiera, 1997, México, 79 pp.

Nacional Financiera, S.N.C., *Informe de actividades 1997*. Nacional Financiera, México, 1998, 67 pp.

Nacional Financiera, S.N.C., *Reunión de Autoevaluación 1982-1988*. Nacional Financiera, México, 1988, 56 pp.

NAFIN Hoy, "El financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LVII, marzo de 1997, pp. 6-11.

Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1995, 177 pp.

Rodrigo Sánchez Mújica y Francisco Flores, "Estructura industrial y desarrollo de cadenas productivas", en revista *Nafinotas* Nacional Financiera, México, Año XXVII, Número 639, Mayo-Junio 1997, pp. 8-9.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Programa de Calidad Integral y Modernización*. Dirección General de Capacitación y Productividad, México, s/a, 11 pp.

Sistema europeo de información, "Informe de evolución, relaciones UE-México", en revista *Relaciones UE-México*. Delegación de la Comisión Europea, México, enero de 1995, 19 pp.

Sistema europeo de información, "Informe de evolución, relaciones UE-México", en revista *Relaciones UE-México*. Delegación de la Comisión Europea, México, febrero de 1996, 13 pp.

Sistema europeo de información, "La comunidad de los doce: cifras clave", en revista *Documentos Europeos*. Comisión de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, Junio-julio de 1991, 31 pp.

Sistema europeo de información, "La UE, del Mediterráneo al Báltico", en revista *EUROnotas*. Delegación de la Comisión Europea, México, enero de 1995, 8 pp.

Sistema europeo de información, "UE-México, hacia el futuro", en revista *EUROnotas*. Delegación de la Comisión Europea, México, febrero de 1995, 4 pp.

Tomás Ruiz, "El sistema fiscal mexicano: avances y retos", en revista *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, México, Año LIX, julio de 1999, pp. 3-9.

Otras fuentes

"CANACINTRA hoy", en 200.23.74.10/CANACIN/CANAH0Y.HTM

BID América, "Titanes en miniatura", en www.iadb.org/exr/IDB/stories/1998/esp/c498i.htm, 2 pp.

BID, "Corporación Interamericana de Inversiones (CII)", en www.iadb.org/caratiic.htm, 2 pp.

BID, "Desarrollo Industrial", en www.iadb.org/poli/OP-722.HTM, 3 pp.

BID, "Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)", en www.iadb.org/ESPANOL/fomin.html, 9 pp.

BID, "Programa de Apoyo a la Innovación e Internacionalización de las Pequeñas y Medianas Empresas de América Latina y el Caribe", en www.iadb.org/doc97/apr/rg4755s.htm

BID, "Programa de Calidad y Modernización", en www.stps.gob.mx/311/311_0006.htm

European Commission, "The european observatory for SMES", en europa.eu.int/en/comm/dg23/guide_en/eurobs.htm, 2 pp.

IADB, Sustainable Development Department, "Special Projects", en www.iadb.org/sds/content.cfm?parent=74&id=79

Nacional Financiera, S.N.C., "Operaciones de crédito de primer piso", en www.nafin.com.mx/operaciones.html

OCDE, "Acerca de la OCDE", en rtn.net.mx/ocde/ocde.html, 3 pp.

Oficina del Primer Ministro Francés, "La Unión Europea (cronología)", en www.premier-ministre.gouv.fr/ESP/UE/HISTUE1.HTM

OIT, Departamento de Desarrollo de Empresas y Cooperativas, "ISEP - Programa Internacional para la pequeña empresa", en www.ilo.org/public/spanish/employment/ent/sed/

SECOFI, "Centros Regionales de Competitividad Empresarial (CRECE)", en www.secofi.gob.mx/crece.htm

SECOFI, "Informe de labores 1996-1997", en www.secofi.gob.mx/inflabin.html

Unión Europea, "Política económica y monetaria", en europa.eu.int/pol/emu/es/info.htm, 4 pp.

Unión Europea, "Política empresarial", en europa.eu.int/pol/enter/es/info.htm, 2 pp.

Unión Europea, "Política industrial", en europa.eu.int/pol/ind/es/info.htm, 7 pp.

Víctor L. Urquidi, "La globalización de la economía: oportunidades e inconvenientes" ponencia presentada en el Seminario sobre *La globalización y las opciones nacionales* presentada el 26 de julio de 1999 en el Fondo de Cultura Económica. México, versión preliminar sujeta a revisión, 13 pp.