

00667



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Facultad de Contaduría y Administración

Facultad de Química

Instituto de Investigaciones Sociales

Instituto de Investigaciones Jurídicas

T e s i s

**Análisis y evaluación del financiamiento otorgado
por el Banco Nacional de Comercio Exterior
a las empresas micro, pequeña y mediana
participantes en el programa
AI-Invest**

Que para obtener el grado de:

Maestra en finanzas

Presenta: Tania Elena González Alvarado

Tutor (Director de la tesis): Dr. Ricardo Varela Juárez

México, D.F. 23 de mayo de 2005

m344081



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.

A la maestra Andrea Velasco Ruvalcaba,
cuyos consejos, enseñanza y dedicación
estarán por siempre
A mis padres por su cariño y apoyo

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
PRIMERA PARTE	5
I) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
II) DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	9
III) CONFIRMACIÓN O RECHAZO DE LAS HIPÓTESIS	10
IV) LIMITACIONES	12
V) AVANCES	13
A) Primera etapa de investigación	13
B) Segunda etapa de investigación	13
C) Tercera etapa de investigación	15
SEGUNDA PARTE	17
I) LOS PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN E INTEGRACIÓN REGIONAL	19
1. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA. SU DEFINICIÓN	21
A) Globalización financiera	28
B) El papel de la tecnología y su relación con las finanzas	33
C) Globalización comercial	38
2. REGIONALIZACIÓN ECONÓMICA	40
A) LA POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN (PAC). UN EJEMPLO DE PROTECCIÓN COMERCIAL DERIVADO DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL	44
RESUMEN DEL CAPÍTULO	52
II) LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS	53
1. DEFINICIÓN Y CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN	53
A) OTROS CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN	63
2. LAS EMPRESAS EN EL CONTEXTO NACIONAL	65
A) EL IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA.	74
RESUMEN DEL CAPÍTULO	81
III) LA INTERNACIONALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS REDES DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONALES	83
1. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN	83
2. LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL	88
A) CONVENIOS COMERCIALES	93
B) ACUERDOS DE COOPERACIÓN TÉCNICA O PROYECTOS DE INVERSIÓN	96
3. LAS REDES DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONALES	99
RESUMEN DEL CAPÍTULO	106

IV) LAS FINANZAS Y SU IMPORTANCIA EN LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL	109
1. LA RENTABILIDAD, LA LIQUIDEZ Y LA SOLVENCIA	109
2. LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN Y SU FINANCIAMIENTO.....	112
3. EL RIESGO FINANCIERO Y LA EXPOSICIÓN CAMBIARIA EN LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN	121
A) NIVEL DE EXPOSICIÓN CAMBIARIA EN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS	123
B) EXPOSICIÓN CAMBIARIA EN LAS EMPRESAS IMPORTADORAS	126
C) COBERTURA DE RIESGOS Y EXPOSICIÓN CAMBIARIA.....	128
4. LOS PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	132
RESUMEN DEL CAPÍTULO	136
V) EL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA AL-INVEST.....	137
1. EL PROGRAMA AL-INVEST Y SU FINANCIAMIENTO	141
2. LOS RESULTADOS DEL PROGRAMA AL-INVEST	148
3. EL APOYO FINANCIERO COMPLEMENTARIO DEL EUROCENTRO BANCOMEXT.	154
A) EL CRÉDITO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN	154
B) EL CAPITAL DE RIESGO OFRECIDO POR EL EUROCENTRO BANCOMEXT.....	157
C) LA COBERTURA DE RIESGO POR MEDIO DE LAS CARTAS DE CRÉDITO Y LAS GARANTÍAS.....	159
RESUMEN DEL CAPÍTULO	162
VI) LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES MEXICANAS PARTICIPANTES EN EL ENCUENTRO AL- PARTENARIAT 2003 Y SUS RESULTADOS.	165
1. EL AL-PARTENARIAT 2003, CIUDAD DE MÉXICO. RESULTADOS	165
2. LA FÁBRICA DE CHOCOLATES	176
A) Aspectos financieros.....	176
B) Aspectos sobre cooperación empresarial.....	177
3. LA COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES.....	177
A) Aspectos financieros.....	178
B) Aspectos sobre cooperación empresarial.....	178
4. LA COOPERATIVA EXPORTADORA DE AGUACATE.....	178
A) Aspectos financieros.....	179
B) Aspectos sobre cooperación empresarial.....	180
RESUMEN DEL CAPÍTULO	180
VII) CONCLUSIONES GENERALES.....	183
1. NUEVOS TEMAS DE INVESTIGACIÓN.....	186
ANEXOS	187
BIBLIOGRAFÍA.....	1

“Lo determinante para el crecimiento económico no es la dimensión de las empresas sino la formación de sistemas de empresas, de redes de empresas...”
Chandler¹

Introducción

México al igual que los demás países se encuentra inmerso en dos procesos: uno de globalización económica y otro de regionalización. Ambos procesos influyen decisivamente en la evolución de las actividades productivas, comerciales y financieras. Dichos procesos económicos han traído cambios trascendentales al ir acompañados por los avances tecnológicos y el desarrollo de una sociedad cada vez más consumidora.

Estos cambios han sido un filtro para eliminar a las empresas incapaces de adaptarse al nuevo entorno; al mismo tiempo, han orillado a las empresas sobrevivientes a integrarse a los procesos de globalización y de regionalización, aprovechando las pocas o muchas oportunidades que puede brindarles la apertura comercial.

Una de esas oportunidades para las micro, pequeña y mediana empresas (PYME) mexicanas, que se han mantenido al margen de la globalización, puede ser la internacionalización a través de las redes de cooperación empresarial. La Unión Europea en el afán de cubrir la necesidad de internacionalización de la PYME creó a principio de los años noventa del siglo pasado programas como AI-Invest y Asia-Invest, entre otros. La finalidad de dichos programas es formar redes de cooperación empresarial que faciliten la internacionalización de las PYME de por lo menos cincuenta países diferentes.

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

Es posible que las empresas mexicanas que forman parte de la red de cooperación empresarial internacional deseen permanecer en algún nicho del mercado extranjero. Estas empresas que buscan o están internacionalizándose requerirán vencer, entre otros obstáculos, la escasez de financiamiento para lo cual, podrán acudir al eurocentro Bancomext en busca de apoyo financiero.

Por lo anterior, se plantean las siguientes preguntas de investigación: ¿cuáles han sido los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext?, ¿por qué es necesario el financiamiento para las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest? y ¿cuáles son las razones por las que no todas las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest han usado el financiamiento otorgado por Bancomext?

¹ A. Chandler, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1990, [s.p.], citado en Antonio Vázquez, *Desarrollo, redes e innovación*, Madrid, Pirámide, 1999, p. 43

Para dar respuesta a estas preguntas se definió como objeto de estudio en el presente trabajo: la PYME agroindustrial mexicana que forma parte de la red de cooperación empresarial internacional.

Entre los resultados de la presente investigación se muestra que el apoyo financiero que el eurocentro Bancomext ha dado a las empresas no es determinante para la inserción de las mismas en la red de cooperación empresarial internacional. En otras palabras **los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en Al-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext sean o no satisfactorios se debe a otros factores que no necesariamente se relacionan con el aspecto financiero.**

Por otra parte, el trabajo se conforma de dos secciones. La primera sección incluye el planteamiento del problema, el diseño de la investigación, la confirmación o rechazo de las hipótesis, las limitaciones y avances. La segunda sección se compone de siete capítulos. En el primer capítulo se describen los procesos de globalización y de regionalización; el segundo capítulo permite ubicar a la PYME mexicana en su contexto económico; en el tercero se analiza la red de cooperación empresarial internacional; el cuarto capítulo explica los aspectos financieros en la PYME; el quinto capítulo es un análisis de los resultados del programa Al-Invest y del apoyo financiero que ofrece el eurocentro Bancomext; en el sexto capítulo se contrastan las partes teórica y formal con los resultados obtenidos por 77 empresas que asistieron al encuentro Al-Partenariat 2003, Ciudad de México; en el séptimo y último capítulo se incluyen las conclusiones generales y los nuevos temas de investigación.

Para analizar a la PYME agroindustrial mexicana, que forma parte de la red de cooperación empresarial internacional, se manejan tres niveles: el internacional, el regional y el local. Asimismo, se consideran aspectos teóricos (economía internacional, finanzas y economía de la empresa), formales (el programa Al-Invest, los programas de apoyo financiero oficiales, la Política Agrícola Común y, en forma breve, los acuerdos de libre comercio de México con la UE y con EE. UU.) y los aspectos empíricos (el encuentro sectorial Al-Partenariat 2003, una encuesta a 129 empresas, un cuestionario a 77 empresarios y 3 casos de estudio).

PRIMERA PARTE



1) Planteamiento del problema

México al igual que los demás países se encuentra inmerso tanto en un proceso de globalización económica como otro de integración regional. Ambos procesos influyen decisivamente en la evolución de las actividades productivas, comerciales y financieras, trayendo cambios trascendentales por ir dichos procesos acompañados por los avances tecnológicos y el desarrollo de una nueva sociedad consumidora. Estos cambios han sido un filtro para eliminar a las empresas incapaces de adaptarse, al mismo tiempo, crean nuevas oportunidades para las empresas que han logrado adaptarse al nuevo entorno económico.

A pesar de la situación mencionada anteriormente, muchas de estas empresas están beneficiándose de programas de internacionalización que les permiten no sólo mantenerse en el mercado local (inserción indirecta a la globalización), sino desarrollarse y exportar valiéndose de redes empresariales en el nivel internacional (inserción directa como exportadoras o a través de inversión conjunta). Entre los programas para la internacionalización de la empresa se encuentra AI-Invest (encuentros sectoriales) cuyos subprogramas son: AI-Partenariat (encuentros multisectoriales) y ARIEL (búsqueda personalizada de socios).

Estos programas creados por la Unión Europea (UE) tienen como propósito la internacionalización de la PYME por medio de encuentros empresariales y la formación de redes de cooperación empresarial internacionales. Las empresas que forman parte de la red pueden establecer relaciones de cooperación caracterizadas por alianzas estratégicas, transferencia tecnológica, proyectos de inversión conjunta, entre otras. Estas relaciones empresariales permiten aumentar la competitividad de una empresa al convertir a su competidor internacional en un aliado que complementa sus fortalezas y debilidades.

La cooperación empresarial en el nivel internacional permite disminuir el riesgo que presenta penetrar en un mercado nuevo, al mismo tiempo que facilita la localización y posicionamiento de la empresa en un nicho de mercado. Sin embargo, las redes de cooperación empresarial internacionales también conllevan obstáculos financieros, comerciales, logísticos, culturales, restricciones legales y obstáculos en la inversión directa.

Para poder vencer estos obstáculos la UE ha complementado las redes con el establecimiento de eurocentros, los cuales son instituciones que tienen capacidad para formar redes empresariales, organizar encuentros y dar apoyos complementarios a las empresas.

Los eurocentros dan el apoyo complementario a las empresas que pretenden establecer lazos de cooperación internacional con el fin de vencer los obstáculos que la red empresarial presenta.

En el caso de México existen varios eurocentros como son: Nacional Financiera (Nafin), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y la Cámara Nacional de Comercio, Industria y Transformación (Canacintra). El apoyo complementario de estos eurocentros es en forma de: asesoría (legal, fiscal, contable y económica), capacitación administrativa y técnica, financiamiento y representación en el extranjero, entre otras.

Si bien es cierto que la asesoría y la capacitación tienen el mismo grado de importancia que el financiamiento, éste último presenta un mayor grado de dificultad para hacerse accesible a las empresas. Este problema de acceso empresarial al financiamiento se ve acentuado por los problemas propios de México, principalmente por la separación que existe entre el sistema financiero y productivo de nuestro país tal. Es decir, se da prioridad a la inversión especulativa de corto plazo que a la inversión productiva, como lo señala Carlos Rozo al declarar que

“[...] de 1986 a 1995 creció el 4.82% el financiamiento a intermediarios financieros, mientras el otorgamiento a organizaciones no financieras se redujo del 91.38% al 65.45%. Impone en ello el aceptar la existencia de un divorcio entre la dinámica financiera y la dinámica productiva de la economía en donde la primera deja de operar en función de la segunda para convertirse en una actividad autónoma de capitalización y producción de ganancias”.²

Es posible que las empresas mexicanas que forman parte de la red empresarial internacional, han participado en los encuentros de AI-Invest - incluidos ARIEL y AI-Partenariat- y han establecido uno o más acuerdos de cooperación, deseen permanecer en algún nicho del mercado extranjero. Estas empresas que buscan o están internacionalizándose requerirán vencer, entre otros obstáculos, la escasez de financiamiento; para lo cual, podrán acudir al eurocentro Bancomext en busca de apoyo financiero.

Por lo anterior a través del proyecto de investigación se pretende encontrar respuesta a las siguientes preguntas:

¿Cuáles han sido los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext?	Evaluar los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext	Los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext no han sido satisfactorios porque los recursos financieros no han sido aplicados para los fines que fueron otorgados
¿Por qué es necesario el financiamiento para las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest?	Analizar las razones por las que el financiamiento es necesario para las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest	El financiamiento es necesario porque aumenta la liquidez, cubre del riesgo cambiario y aumenta la rentabilidad de las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest
¿Cuáles son las razones por las que no todas las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest han usado el financiamiento otorgado por Bancomext?	Identificar las razones por las que no todas las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest han usado el financiamiento otorgado por Bancomext	No todas las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest han usado el financiamiento otorgado por Bancomext porque se financian a través de otros eurocentros o prefieren el capital de riesgo

² Carlos A. Rozo, *La Política Macroeconómica en México*; México, Siglo XXI, 1998, p. 151

II) Diseño de la investigación

Se analizó cuáles son las variables financieras que intervienen en el desarrollo e internacionalización de las PYME agroindustriales mexicanas que han participado en el encuentro multisectorial Al-partenariat 2003. Esto permitió evaluar el apoyo financiero otorgado por el eurocentro Bancomext a las empresas agroindustriales mexicanas participantes en Al-Invest. También se analizó la vinculación entre dichas variables (rentabilidad, solvencia y riesgo) y los vínculos de cooperación empresarial, así mismo se explicó las razones que originan dicha vinculación.

Dicho estudio se llevó a cabo de acuerdo con los eventos ocurridos durante 1994-2004.

Tipo de estudio:

Explicativo: al analizar los factores financieros implicados en el programa de apoyo a la internacionalización de la empresa mexicana ofrecido por el eurocentro Bancomext y su efecto en las empresas agroindustriales mexicanas participantes en el encuentro Al-Partenariat 2003 Ciudad de México.

Población de estudio: las micro, pequeña y mediana empresas participantes en Al-Invest que han solicitado apoyo financiero del eurocentro Bancomext.

Tamaño de la muestra: 77 empresas mexicanas del sector agroindustrial que participaron en el Al-Partenariat 2003 Ciudad de México.

Objeto de estudio: la micro, pequeña y mediana empresa mexicana del sector agroindustrial que forma parte de la red de cooperación empresarial internacional.

Las empresas son heterogéneas en forma multidimensional por lo que estudiarlas en conjunto suele tener serias limitaciones; en el caso de México existe un segundo problema para su estudio, las empresas suelen oscilar entre el sector formal e informal, muchas empresas se fundan y desaparecen por períodos excesivamente cortos y son menos intensivas en el uso de capital, donde el principal factor lo constituye el trabajo de sus dueños. Así que en el desarrollo del trabajo solo considera las empresas mexicanas del sector formal (empresas registradas ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público) para efectos estadísticos y de análisis.

Recolección de datos

Fuentes nacionales: Banco Nacional de Comercio Exterior, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Nacional Financiera, Banco de México, Secretaría de Economía.

Fuentes internacionales: Banco Mundial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Organización para las Naciones Unidas, Organización Mundial de Comercio, Fondo Monetario Internacional, Banco Central Europeo, Comité Europeo.

Entrevistas, cuestionarios y encuestas aplicados a las empresas agroindustriales mexicanas participantes en el programa AI-Invest, las cuales se llevaron a cabo de la siguiente forma:

- a) La asistencia como observador al encuentro AI-Partenariat 2003, Ciudad de México,
- b) el directorio de empresarios participantes en el encuentro creado por el eurocentro Bancomext,
- c) una encuesta exploratoria que se aplicó seis meses después del encuentro (por medio de internet y por el teléfono) a los empresarios del sector agroindustrial que participaron en el AI-Partenariat 2003,
- d) un cuestionario que se aplicó un año seis meses después del encuentro, cuya finalidad fue conocer los obstáculos y facilidades financieras que se presentaron ante las empresas participantes en el AI-Partenariat 2003, y
- e) tres entrevistas con los empresarios del sector agroindustrial que participaron en el encuentro AI-Partenariat 2003.

III) Confirmación o rechazo de las hipótesis

Rechazo de la hipótesis principal

Hi

Los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext no han sido satisfactorios porque los recursos financieros no han sido aplicados para los fines que fueron otorgados.

Ho

Los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext han sido satisfactorios.

Los resultados de la presente investigación conducen al rechazo de la hipótesis de investigación, es decir, los resultados muestran que el apoyo financiero que el eurocentro Bancomext ha dado a las empresas no es determinante para la inserción de las mismas en la red de cooperación empresarial internacional. Con respecto a la última muestra de 77 empresarios, el 62.3% (48 empresas) de estos declaró mantener vínculos con empresarios extranjeros. De las 48 empresas insertadas en la red de cooperación empresarial internacional sólo cinco habían recibido apoyo financiero del eurocentro Bancomext.

Por tanto, se plantea como hipótesis alterna la siguiente:

Ha

Los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext serán satisfactorios o no dependiendo de la capacidad del empresario para establecer vínculos de cooperación.

Confirmación de la hipótesis secundaria 1

Hi

El financiamiento es necesario porque aumenta la liquidez, cubre del riesgo cambiario y aumenta la rentabilidad de las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest.

Ho

El financiamiento no es necesario aún cuando aumenta la liquidez, cubre del riesgo cambiario y aumenta la rentabilidad de las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest.

La hipótesis de investigación es confirmada en el presente trabajo de investigación, el financiamiento sea externo o interno juega un papel importante para las empresas agroindustriales participantes en AI-Invest. Asimismo se proponen la siguiente hipótesis a contrastar empíricamente en una nueva etapa de investigación:

Ha

Los empresarios cooperadores al considerar la liquidez, la solvencia y la rentabilidad de su empresa miden el grado de compromiso que pueden adquirir en un acuerdo de cooperación. Además, el análisis financiero permite al empresario conocer en qué medida la cooperación empresarial aumenta más la rentabilidad que actuando sola la empresa.

Rechazo de la hipótesis secundaria 2

Hi

No todas las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest han usado el financiamiento otorgado por Bancomext porque se financian a través de otros eurocentros o prefieren el capital de riesgo.

Ho

Todas las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest han usado el financiamiento otorgado por Bancomext independientemente de que se financien a través de otros eurocentros o prefieran el capital de riesgo.

Esta tercera hipótesis es rechazada, no hay dentro de las empresas de la muestra alguna que se haya financiado a través de otros eurocentros. Tampoco se encontraron empresas que se allegaran de recursos a través del capital de riesgos.

Se ofrece como hipótesis alterna la siguiente:

Ha

La principal razón por la que las empresas agroindustriales mexicanas no han solicitado el apoyo financiero del eurocentro Bancomext es por que desconocen los instrumentos y programas de apoyo que este ofrece.

Además, los empresarios cuestionados consideran que los trámites son complicados, primero tienen que ser exportadores y después pedir el apoyo, temen perder la independencia administrativa y difícilmente existe un instrumento que se adapte a las necesidades prioritarias de su empresa.

IV) Limitaciones

La principal limitante en el desarrollo de esta investigación es la imposibilidad para determinar si los vínculos que las empresas agroindustriales mexicanas establecieron con empresas extranjeras son vínculos de cooperación (crear valor y compartirlo) o vínculos competitivos (demandar valor y arrebatarlo).

Una segunda limitante se relaciona con los datos generales del programa Al-Invest. Estos últimos sólo abarcan los resultados del programa desde su creación hasta el año 2001, faltando los datos de los dos últimos años.

Una tercera limitación que presenta la información concedida por el Comité Europeo para elaborar los cuadros 9, 10 y 11 es que los resultados se extraen de unos formatos que las empresas llenan inmediatamente después de los encuentros. Esta situación resta parte de la exactitud en los datos presentados si consideramos que a mediano plazo se crean nuevos vínculos al mismo tiempo que los ya creados llegan a terminarse.

Además, no existe forma de cruzar los datos de estos cuadros (9,10 y 11) para conocer exactamente de qué países y de qué sectores a la vez son las empresas que han establecido vínculos de cooperación. Esto último provoca que se excluya algún país en donde pudiera haberse firmado un acuerdo en el sector agroindustrial que sea importante y que en las tablas actuales, al ser sumatorias aisladas no se refleje. Para ello se requeriría una mayor colaboración por parte del Comité Europeo en la provisión de la información.

Por otra parte, los datos estadísticos proporcionados por el Comité Europeo tampoco indican el tamaño de las empresas que han establecido vínculos de cooperación, lo que deja aún más limitadas las conclusiones; puede ser que en un encuentro sectorial haya participado una transnacional generando vínculos comerciales por un monto considerable, lo cual daría más peso al sector en el que esta transnacional opera dejando de lado a los sectores en los que posiblemente exista mayor actividad por parte de la PYME.

Esta investigación se complementó con tres estudios de caso en los que dos empresas participantes en Al-Invest del sector agroindustrial establecieron acuerdos de cooperación con otras empresas extranjeras. Dado que Al-Invest es un programa horizontal en el que intervienen 33 países diferentes, se eligió a las empresas mexicanas por las facilidades físicas para la realización de dicho estudio.

V) Avances

El trabajo de investigación consiste en un análisis empírico de los resultados del programa AI-Invest. Para completar dicho análisis se formó una muestra de 77 empresas del sector agroindustrial participantes en el encuentro AI-Partenariat 2003 Ciudad de México. Los trabajos de investigación con contrastación empírica sobre cooperación empresarial que hemos localizado cuentan con una muestra de 102, 52 y 263 empresas³, por lo que consideramos que la muestra con la que el presente proyecto cuenta puede arrojar suficientes indicios para abrir nuevas investigaciones y confirmar o rechazar las hipótesis planteadas. El trabajo comprende tres etapas de investigación, las cuales a continuación se describen señalando en cada una los avances, limitaciones y mecanismos de evaluación.

A) Primera etapa de investigación

En la primera etapa de la investigación se analizó los vínculos entre la cooperación al desarrollo europea y su política comercial; se describió el programa AI-Invest y se analizó la influencia del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea sobre las actividades de los tres eurocentros mexicanos; por último se señalaron las oportunidades que AI-Invest presentaba a las empresas tanto europeas como mexicanas.

Como producto de esta etapa se elaboró un trabajo para aprobar el seminario *La cooperación para el desarrollo* durante el primer año de doctorado en Economía Internacional y Desarrollo.

B) Segunda etapa de investigación

En una segunda etapa se analizaron las limitaciones que implica comparar las empresas de distintos países aún en el marco del programa AI-Invest; dichas diferencias se basan en la heterogeneidad multidimensional de las empresas, los diversos criterios para clasificarlas y su traslape en el tiempo, dicho análisis se llevó a cabo con información de la OCDE y la CEPAL. Este trabajo se presentó como ponencia en el *VII FORO de Investigación en Contaduría, Administración e Informática, Octubre, 2002*.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se decidió tomar la clasificación usada por la Unión Europea, cuyo término PYME aplica igualmente a las empresas con un solo individuo hasta las que cuentan con 250 empleados y un ingreso anual que no exceda de los 40 millones de euros. Por tanto el objeto de estudio son todas las empresas mexicanas agroindustriales que bajo el criterio de la UE sean consideradas PYME y que además hayan establecido acuerdos o vínculos de cooperación en el marco del programa AI-Invest. Dentro de este grupo se encuentran incluidas las microempresas.

Posteriormente, se elaboró un directorio de las empresas mexicanas que exportan a la Unión Europea en el sector agroindustrial (187 empresas), esto a través del directorio *exportanet* del eurocentro Bancomext; por medio de los correos electrónicos se envió una encuesta con

³ Montes Romero *et al*, "Selección de socios en la fase inicial del proceso de cooperación. Propuesta metodológica y contrastación en una red de cooperación", Depto. de Organización de Empresas y Finanzas. Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Murcia, [s.a.]; Ramos Stolle, *et al*, "Formas de cooperación y sus implicaciones contables en un contexto internacional. Una referencia a la PYME Gallega", Depto. de Economía Financiera y Contabilidad, Facultad de Ciencias Económicas y empresariales, Universidad de Vigo; Escribá Esteve, *et al*, "Influencia de las características de las empresas sobre el uso de la cooperación", Facultad de Economía, Universidad de Valencia.

la finalidad de censar si estaban exportando, si recibían apoyo de Bancomext y si conocían los encuentros empresariales AI-Invest. Dicho intento de aplicar una encuesta para localizar a las empresas, que entonces formaban parte de la red de cooperación empresarial internacional, resultó aparentemente ocioso ante la carencia de respuesta por parte de los encuestados.

La elaboración del directorio fue en respuesta a la discrecionalidad del programa AI-Invest. El Comité Europeo provee información estadística limitada y no da acceso al nombre de las empresas que participan en los encuentros empresariales, por tanto, se recurrió al directorio de Bancomext, concluyendo que las empresas de este eurocentro que participan en AI-Invest estarían registradas en el directorio.

La carta se envió por correo electrónico (a partir del 21 de febrero de 2003). De dicha encuesta se obtuvieron los siguientes resultados:

- A) De las 187 empresas agrícolas-agroindustriales: 87 no recibieron el correo electrónico debido a que no se encontró el servidor o la cuenta estaba dada de baja; de las restantes sólo diez contestaron las preguntas indicando que sí exportaban a la UE; de estas diez empresas tres de ellas solicitaron apoyo financiero al eurocentro Bancomext (esta pregunta es importante para la tercera fase de la investigación); y sólo cuatro afirmaron conocer el programa AI-Invest.
- B) A partir de estos resultados se programó una cita con los cuatro empresarios para una entrevista en la que se confirmó su participación en AI-Invest y el establecimiento de un acuerdo de cooperación con otras empresas europeas. De manos de uno de los empresarios entrevistados, quien también asistió al AI-Partenariat 2003, pudimos obtener el *Catálogo de participantes al encuentro AI-Partenariat 2003*.
- C) Además, se tuvo la oportunidad de asistir al encuentro AI-Partenariat 2003 con la autorización del eurocentro Bancomext. Durante este encuentro una empresaria de nacionalidad mexicana, que iba en representación de una empresa agroindustrial francesa, facilitó el acceso a las entrevistas cara a cara que mantuvo durante los tres días del encuentro empresarial. Todo esto se desarrolló en la ciudad de México los días 28, 29 y 30 de Mayo de 2003.

En esta segunda etapa de la investigación se analizaron los datos provistos por la CEPAL sobre el intercambio comercial y la inversión extranjera directa; esta vez centrando el análisis en Brasil, Argentina y México, para señalar las similitudes y diferencias con los resultados de AI-Invest. Al mismo tiempo se analizó en detalle la reforma a la Política Agrícola Común y el desmantelamiento del Acuerdo Multifibras por medio del Acuerdo Textil y del Vestido, localizando los obstáculos que éstos dos instrumentos continúan presentando a las PYME de los países latinoamericanos seleccionados.

Con respecto al análisis de los intereses proteccionistas de la UE; es importante resaltar que cuando nos referimos a intereses, intenciones o propósitos de terceros (UE) estamos entrando al terreno de la subjetividad lo que conduce a que, con base en los acuerdos formales, las declaraciones diplomáticas y los resultados estadísticos, se infieran dichos intereses, lo que representa una limitación a las conclusiones citadas en el presente trabajo.

Como fruto de esta segunda etapa de investigación se elaboró el trabajo titulado "El programa AI-Invest: una estrategia para internacionalizar a la PYME de los sectores textil, agrícola y agroindustrial", cuyo objetivo era señalar la relación entre la política comercial proteccionista de la Unión Europea (UE) y el programa de cooperación AI-Invest en el marco internacional. En el trabajo se sustentaba que el programa AI-Invest había trascendido por

intereses comerciales proteccionistas, beneficiando en última instancia y de forma limitada a los empresarios mexicanos, argentinos y brasileños. Este trabajo fue evaluado dentro del programa de doctorado en Economía Internacional y Desarrollo para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados (27-09-2003).

C) Tercera etapa de investigación

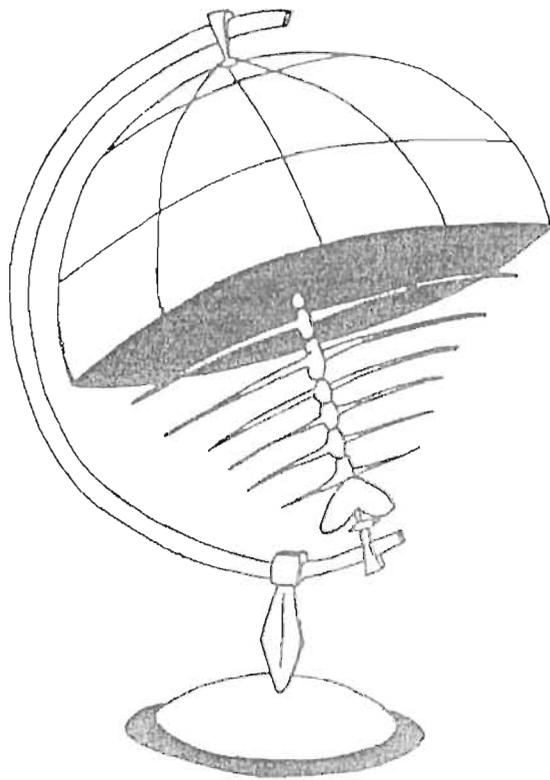
Durante la tercera etapa de investigación se describió el funcionamiento lógico de las redes de cooperación empresarial internacionales, sus principales características y las diferencias que éstas presentan en comparación con los distritos industriales y la formación de *clusters*. Asimismo, se propuso una topología para las redes de cooperación empresarial internacionales. Esta parte del trabajo fue previamente evaluada durante el IX Foro de Investigación en Administración, Contaduría e Informática, FCA, UNAM, bajo el título "Topología de las redes de cooperación empresarial internacionales. Una propuesta".

En esta misma etapa de investigación se analizaron los factores financieros implicados en el programa de apoyo a la internacionalización de la empresa mexicana ofrecido por el eurocentro Bancomext y su efecto en las empresas agroindustriales. Para lograrlo se aplicó una encuesta a 129 empresas, un cuestionario a 77 empresarios y se llevaron a cabo tres entrevistas.

El trabajo y conclusiones de la tercera etapa de investigación se encuentran desarrollados en este documento con la finalidad de obtener el grado dentro de la Maestría en Finanzas, FCA, UNAM.

SEGUNDA PARTE

Figura 1
La globalización



Fuente: Centro Nuevo Modelo de Desarrollo, *Norte-Sur. La fábrica de la pobreza*, Madrid, Popular, 3ª. edición, 1997, p. 9

1) Los procesos de globalización e integración regional

Definir el término globalización provoca polémica porque es un término aplicado a diversos fenómenos y procesos, no sólo económicos sino políticos y sociales. Además, existen grupos bajo corrientes teóricas divergentes que se han dado a la tarea de estudiar, criticar y debatir respecto a este proceso histórico-económico.

Estamos más conscientes de los efectos de la globalización en telecomunicaciones por los sistemas de comunicación cada vez más eficientes. Pensar en el último evento televisivo que presenciamos desde una habitación de nuestra casa mientras se transmitía en vivo, en el cual los actores, auditorio, camarógrafos y técnicos se encontraban al otro lado del continente, nos conduce a confirmar que las telecomunicaciones han avanzado lo suficiente como para hacernos percibir el mundo más pequeño. Esto último Ulrich Beck⁴ lo señala al declarar que el globo ya no es ancho y grande con países alejados, sino denso y pequeño por la telecomunicación.

Para muchos la globalización se convierte en algo mítico, principalmente para aquellos cuyos antecedentes y sistema de vida les permiten orientar sus planes de acción sólo a los acontecimientos locales, como resultado no logran comprender claramente cómo un fenómeno económico internacional o un problema financiero ocurrido a miles de kilómetros puede afectarles en su pequeña comunidad. Por otra parte, los discursos políticos suelen contribuir a la mitificación de este proceso económico. Los líderes políticos suelen justificar sus errores desviando la atención hacia la globalización, responsabilizando de los problemas de pobreza absoluta y desigualdad económica a este proceso.⁵

Otros líderes se respaldan en la globalización para actuar libremente en el nivel mundial, promoviendo a la globalización como una forma de desarrollo, una forma en que los países pobres pueden iniciar el camino hacia el progreso económico, sin embargo, esta idea ha demostrado ser pura ideología, una máscara que cubre una agenda completamente diferente: la dominación mundial.⁶

En la economía internacional, el término **global** lo usaron inicialmente las escuelas de negocios de algunas universidades de gran prestigio como Harvard, Stanford y Columbia, y lo popularizaron algunos autores egresados de éstas como Michael Porter y Kenichi Ohmae. El sentido que originalmente implicaba el término fue que las nuevas tecnologías, sumadas a la liberalización y la desregulación, habían creado las condiciones para que se pudiera hacer negocios en cualquier parte del mundo, para lo cual las empresas tenían que reorganizarse y formar nuevas estrategias internacionales.⁷ Con anterioridad George Modelsky⁸ había usado el término "globalización" para referirse a la expansión europea orientada a dominar otras comunidades e integrarlas en un sistema global.

⁴ Con base en Ulrich Beck, *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuesta a la globalización*, Barcelona, Paidós, 1998, p. 43

⁵ Cfr. Paul Krugman, *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona, Crítica, 1997, 172 pp.

⁶ Con base en James Petras y Henry Veltmeyer, *Las dos caras del imperialismo. Vasallos y guerreros*, Argentina, Lumen, 2004, p.9

⁷ Con base en Alfredo Guerra-Borges, *Globalización e integración latinoamericana*, México, Siglo XXI, 2002, p.16

⁸ Con base en George Modelsky, *Principles of World politics*, Nueva York, Free Press, 1972, citado en Alfredo Guerra-Borges, *op. cit.*, p.17

La globalización, en ocasiones, se presenta falsamente como un signo de advenimiento de un "nuevo orden mundial" en el que dominarán las fuerzas de la libertad, la democracia y la libre empresa. Sampredo⁹ en su ensayo *El mercado y la globalización* nos explica que la libertad que la globalización promueve no existe como tal. Es una supuesta libertad que se relaciona estrechamente con el poder de compra que no todos los individuos disfrutan. Este autor lo ejemplifica con el caso de un mendigo que por mucha hambre que tenga carece de la libertad para entrar a una tienda y consumir lo que necesita para sobrevivir. El mendigo no puede cubrir una necesidad básica a no ser que obtenga el dinero necesario para realizar una compra. Con respecto a la democracia, Sampredo señala que sólo existe la voz y el voto de aquel que es económicamente más fuerte para ejercer influencia en las decisiones políticas. En cuanto a la libre empresa, considera una aberración el delegar a los empresarios la responsabilidad que los gobiernos tienen con relación al bienestar de la población. Esto último lo refuerza con una frase "lo que es bueno para Misiles S.A. de C.V. no lo es para Afganistán".

El problema planteado en este trabajo de investigación se relaciona con el proceso de globalización en términos económicos, con la inserción de las micro, pequeña y mediana empresas en un proceso económico de globalización. Además, la globalización económica es lo suficientemente compleja como para confundirla con otro proceso del que la economía mexicana también forma parte, la regionalización económica. Estos dos procesos son contrapuestos pero no antagónicos, los cuales coexisten en el sistema capitalista.¹⁰ En este primer capítulo se sintetizan los análisis hechos sobre ambos procesos por algunos economistas. En la primera parte del capítulo se describirán las definiciones de la globalización económica que algunos entendidos en la materia han propuesto y, en la segunda parte, aclararemos qué es la regionalización desde el punto de vista económico.

Con respecto al planteamiento del problema en este trabajo de investigación, existen empresarios que se han concentrado sólo en el mercado local. Sin embargo, la entrada de competidores extranjeros en su mercado les exige que tengan una perspectiva más amplia sobre su mercado. El reconocimiento que tenga el empresario de los cambios en su mercado es importante, no sólo la supervivencia de su empresa sino también, para el desarrollo y crecimiento de la misma. Además, ¿cómo podemos sacar provecho de algo que poco conocemos? la globalización económica presenta no sólo nuevos retos para el empresario sino algunas oportunidades que van a ser aprovechadas en la medida en que se les identifique. El empresario tiene que comprender cuál es su papel dentro de los procesos de globalización y regionalización económicos, independientemente de si continúa dirigiéndose al mercado local o si decide vincularse al mercado exterior, porque ambos procesos ejercen influencia en el mercado.

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

⁹ Con base en José Luis Sampredo, *El mercado y la globalización*, Barcelona, Destino, 2003, 122 pp.

¹⁰ Con base en Alfredo Guerra-Borges, *Globalización e integración latinoamericana*, México, Siglo XXI, 2002, p.188

1. La globalización económica. Su definición

Para Martín Redrado¹¹ la palabra globalización se relaciona estrechamente con dos términos: crisis financieras y cambios impulsados por los avances tecnológicos. Es un proceso en el que las finanzas son la fuerza de la economía que regula la distribución de nuestros recursos y define la calidad de vida de los habitantes del planeta. El delegar a las fuerzas financieras la responsabilidad que corresponde a los gobiernos conduce a que en el nivel internacional surjan crisis financieras que provocan mayor pobreza y desigualdad. El autor no considera que sea un proceso nuevo por ser en escala mundial, lo novedoso es la intensidad y la velocidad con que se manifiesta.

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

George Soros¹² define a la globalización como el libre movimiento de capitales y el aumento del dominio por parte de los mercados financieros y las corporaciones multinacionales en las economías nacionales. También usa el término economía global,

“[...] la cual no sólo se caracteriza por el libre comercio de bienes y servicios, sino más aún por la libre circulación de capitales. Los tipos de interés, los tipos de cambio y las cotizaciones de las acciones en diversos países están estrechamente interrelacionados, y los mercados financieros globales ejercen una tremenda influencia sobre la situación económica [...]”¹³

Con esta definición se puede ver que la globalización tiene un aspecto importante que va a complementar al sistema financiero: el comercio internacional. Este último implica el intercambio de bienes y servicios entre agentes de distintos países o regiones, cuyo centro de discusión es la Organización Mundial de Comercio (OMC). La OMC es el espacio en el que las grandes potencias debaten sus intereses comerciales ante la presencia de los países en desarrollo (entre ellos México). Nos atrevemos a decir que los países en desarrollo hacen sólo acto de presencia por su débil peso político y económico para influir en las negociaciones que emanan de este foro internacional. Negociaciones que finalmente terminan dejándolos en desventaja comercial frente a las grandes potencias. Entre las medidas adoptadas en el comercio internacional que han dejado en desventaja a los países en desarrollo se encuentran: los derechos de propiedad intelectual, *dumping social* y la protección al medio ambiente, entre otras.

El investigador Víctor López Villafañe define a la globalización económica como

“[...] el proceso de interrelación compleja entre diversos mercados, generalmente por conducto de agentes privados y cuyo objetivo primordial consiste en ensanchar su escala de ganancias por la venta de productos y servicios o el establecimiento directo de filiales con el fin de reducir costos o el de competir en mercados protegidos [...]”¹⁴

¹¹ Con base en Martín Redrado, *Cómo sobrevivir a la globalización*, Buenos Aires, Prentice Hall, 2000, p. xi

¹² Con base en George Soros, *Globalización*, Barcelona, Planeta, 2002, p. 7

¹³ George Soros, *La crisis del capitalismo global*, México, Plaza Janés, 1999, p. 21

¹⁴ Víctor López Villafañe, *Globalización y regionalización desigual*, México, Siglo XX, 1997, p. 13

La globalización, conforme a esta definición se caracteriza por una relación de competencia muy dinámica entre las regiones más desarrolladas en las áreas de comercio, finanzas, inversiones, entre otras, y por relaciones generalmente asimétricas con los países de las regiones más subdesarrolladas. El papel de los agentes privados (empresas con proyección internacional) ha sido inminente porque estos agentes tienen cierta libertad para decidir en qué país les es más conveniente vender, en dónde producir, en dónde pagar los impuestos y en qué mercado o proyecto de inversión colocar sus capitales, todo ello a una escala internacional cuyos límites en el espacio o en el tiempo son mínimos en comparación con las empresas de menor dimensión que actúan localmente.

El ex embajador del Perú ante la Organización Mundial de Comercio, Oswaldo de Rivero¹⁵ considera que la globalización es un proceso apoyado en la utopía de que es indetenible, semejante a la ley de gravitación universal de la cual nadie puede escapar, cuyo espacio económico no es tan libre como se predica porque no se permite la libre circulación de los seres humanos, ni de la transferencia tecnológica. Estos dos últimos están regulados por severas leyes de migración y de protección a la propiedad intelectual. Para él, la globalización se caracteriza por la especulación. Especulación que ha convertido al sistema financiero en un casino global desconectado de la producción y del empleo. Compartimos con este autor la idea de que la globalización no es un proceso indetenible. Es un error compararla con una ley física porque esto sólo conduce a mitificar el proceso de globalización, a delegar a las fuerzas del mercado la responsabilidad de resolver los problemas de la población, a justificar de forma simplista los errores políticos que los líderes cometen por sus malas decisiones.

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

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

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

“[...] transferencia de tecnología y de capital de los países con salarios altos a los países con salarios bajos, y el crecimiento resultante de las exportaciones intensivas en trabajo al Tercer Mundo [...]”.¹⁶

Este autor señala que la globalización económica se encuentra caracterizada por un internacionalismo moderno en el que el comercio internacional no es tan global. Él denomina “internacionalismo moderno” a las pretensiones de “modernidad”, de estar “a la última” en materia económica, de una serie de influyentes economistas de la actualidad. Este

¹⁵ Con base en Oswaldo de Rivero, *El mito del desarrollo*, Lima, Fondo de Cultura Económica, 2001, p. 17

¹⁶ Paul Krugman, *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Crítica, 1999, p. 29

internacionalismo ha estado obsesionado con la lucha competitiva entre los grandes poderes industriales dejando en segundo término el importante cambio tecnológico.¹⁷

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

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

El economista Stiglitz¹⁸ hace una crítica detallada sobre algunas negociaciones que el Fondo Monetario Internacional ha hecho con países en desarrollo, llamados por diversos economistas países del "tercer mundo". Otro economista que hace la misma crítica pero agregando con mayor detalle el elemento corrupción es William Easterly¹⁹, quien en su obra señala que en el nivel mundial se han creado círculos viciosos que no permiten que los beneficios de la globalización aumenten para la mayoría de la población y sí ha aumentado el impacto negativo de este proceso sobre los más débiles.

Esta misma línea de pensamiento ha sido mantenida por Guillermo de la Dehesa²⁰, quien hace un breve análisis de la economía mundial para mostrar que la globalización en sí misma no es el origen de los problemas actuales, más bien, es la forma en que se ha promovido. Con respecto a la manera como se ha promovido la globalización y la forma como las instituciones internacionales la han complementado es presentada por Stiglitz²¹ en una segunda obra. El autor nos deja clara la manera en que el sector telecomunicaciones y el mercado financiero se aliaron de tal forma que en un período muy corto se han convertido en sistemas realmente globales.

También Samir Amin²² nos habla de una globalización del sistema capitalista, en el que la globalización no se ha limitado al comercio, afecta en diferentes grados a los sistemas productivos, a la tecnología, a los mercados financieros y a muchos otros aspectos de la vida social. Un proceso simultáneo al que alude el autor es la integración de los países del Tercer Mundo, quienes se han embarcado en la industrialización erosionando la eficiencia de la administración económica por parte de los Estados nacionales, aunque no elimina su existencia, es decir, la lógica de intereses del capital dominante exige se dé prioridad a la administración económica globalizada, a expensas de las funciones del Estado.

Para Samir Amin una característica peculiar de la globalización es la disminución del poder por parte del Estado porque el capital es el que toma el poder. En esta situación, las

¹⁷ Con base en Paul Krugman, *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona, Crítica, 1997, p. 8-11

¹⁸ Con base en Joseph Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Madrid, Santillana, 2002, 484 pp.

¹⁹ Con base en William Easterly, *En busca del crecimiento*, Barcelona, Antoni Bosch, 2003, 344 pp.

²⁰ Con base en Guillermo de la Dehesa, *Globalización, desigualdad y pobreza*, Madrid, Alianza, 2003, 312 pp.

²¹ Con base en Joseph Stiglitz, *Los felices noventa. La semilla de la destrucción*, Madrid, Santillana, 2003, 416 pp.

²² Con base en Samir Amin, *El capitalismo en la era de la globalización*, Barcelona, Paidós, 1997, p. 48

instituciones públicas mantienen un escenario nacional atractivo a los capitales aún a costa del bienestar de sus ciudadanos.

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

“[...] un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de bienes, servicios, y capitales, dejando como realmente nacional la mano de obra [...]”.²³

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

Esta observación es compartida por Ulrich Beck para quien la globalización es politización porque

“[...] permite a los empresarios, y sus asociados, reconquistar y volver a disponer del poder negociador política y socialmente domesticado del capitalismo democráticamente organizado. La globalización posibilita eso que sin duda estuvo siempre presente en el capitalismo, pero que se mantuvo en estado larvado durante la fase de su domesticación por la sociedad democrática: que los empresarios, sobretudo los que se mueven a nivel planetario, puedan desempeñar un papel clave en la configuración no sólo de la economía, sino también de la sociedad en su conjunto, aun cuando «sólo» fuera por el poder que tienen para privar a la sociedad de sus recursos materiales (capital, impuestos y puestos de trabajo).”²⁴

Un sistema en el que los empresarios al frente de las transnacionales han encontrado una nueva fórmula para hacer riqueza, que para este autor²⁵ no es otra cosa que “capitalismo sin trabajo más capitalismo sin impuestos”.

Ulrich Beck²⁶ señala que todo el que fomenta crecimiento económico acaba generando desempleo. Todo el que rebaja drásticamente los impuestos para que aumenten las posibilidades de beneficios genera posiblemente también desempleo. Las paradojas políticas y sociales de una economía transnacional son evidentes, economía que con la eliminación de las trabas a la inversión debe ser mimada y premiada para que destruya cada vez más el trabajo y de este modo se incrementen cada vez más la producción y los beneficios para los grandes capitales. Se ha producido una especie de toma de los centros materiales vitales de las sociedades modernas, mediante el desenvolvimiento simple y normal de la vida cotidiana. Las transnacionales pueden exportar puestos de trabajo; en segundo lugar, están en condiciones de desmenuzar los productos y las prestaciones de servicios, así como de repartir el trabajo por todo el mundo; tercero, están en condiciones de servirse de los estados nacionales para conseguir pactos globales con vistas a unas condiciones impositivas más suaves y una infraestructura más favorable, al mismo tiempo que se puede castigar al estado cuando se muestre carero o poco amigo; por último, pueden distinguir y elegir automáticamente en medio de las fragosidades de la producción global entre el lugar de inversión, el lugar de producción, el lugar de declaración fiscal y el lugar de residencia.

²³ Guillermo de la Dehesa, *Comprender la Globalización*, Madrid, Alianza, 2000, p.17

²⁴ Ulrich Beck, *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuesta a la globalización*, Barcelona, Paidós, 1998, p. 16

²⁵ *Ibid*, p. 20

²⁶ *Ibid*, p. 16

Mientras que las transnacionales pueden eludir al fisco del estado nacional, las pequeñas y medianas empresas, que generan gran parte de los puestos de trabajo se ven atosigadas y asfixiadas por las infinitas trabas y gravámenes de la burocracia fiscal, convirtiéndose en los perdedores de la globalización.²⁷ Todo esto ocurre mientras que las grandes empresas se subvencionan optimizando la creación de infraestructuras, minimizando los impuestos, externalizando los costos del desempleo y recibiendo subvenciones.²⁸ Este autor llega al diagnóstico de que el capitalismo se queda sin trabajo y produce desempleo, siendo los neoliberales los liquidadores de Occidente, aun cuando se presenten como sus reformadores.

Para ello define tres términos diferentes: globalidad, globalización y globalismo. Globalismo es la concepción de que el mercado mundial desaloja o sustituye al quehacer político; es decir, la ideología del dominio del mercado mundial o la ideología del liberalismo. El globalismo pretende ver al gobierno como una empresa, siendo un imperialismo económico bajo el cual las empresas exigen las condiciones básicas con las que optimizar sus objetivos. Por otra parte globalidad significa lo siguiente: hace ya bastante tiempo que vivimos en una sociedad globalizada; donde la sociedad mundial es comprendida como una pluralidad sin unidad. Por último globalización significa los procesos en virtud de los cuales los Estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios.

Para Ulrich Beck la globalización significa la transformación del Estado nacional en un Estado transnacional. Es un proceso que fragmenta: no sólo socava la soberanía del Estado en materia de información y fiscalidad, sino también puede dar al traste con la existencia misma de comunidades locales.²⁹

La globalización por tanto significa

“La intensificación de los espacios, sucesos, problemas, conflictos y biografías transnacionales; pero este movimiento — pese a los ecos que concita la palabra «global»— no debe entenderse ni de manera rectilínea ni en el sentido de «total» y «omnicomprensivo»; antes bien, este movimiento debe entenderse sólo de manera *contingente y dialéctica*; es decir, de manera *glocal*. Esto quedará más claro si explicamos el concepto de «diferencia exclusiva» — *contraposición incluyente*— como principio de la biografía, la identidad y de organización; consecuentemente, conviene preguntar e investigar el *grado de la densidad y la medida* de la globalización/localización en sus diferentes dimensiones. Las formas aparentes de la glocalización pueden y deben también investigarse en última instancia de manera *empírica*.³⁰

Ulrich Beck apoya la idea de Zygmunt Bauman respecto a la existencia de una riqueza globalizada pero una pobreza localizada, donde la globalización y la localización no sólo son dos momentos o caras de la misma moneda; son al mismo tiempo fuerzas impulsoras y formas de expresión de una nueva polarización y estratificación de la población mundial en ricos globalizados y pobres localizados. Donde la glocalización es un nuevo reparto de privilegios y ausencia de derechos, riqueza y pobreza, posibilidades de triunfo y falta de perspectivas, poder e impotencia, libertad y falta de libertad, siendo así un proceso de una nueva estratificación en el nivel mundial. Los viejos ricos necesitaban de los pobres para hacerse ricos y mantenerse como ricos, pero ahora ya no los necesitan.³¹

²⁷ *Ibid*, p. 22

²⁸ *Ibid*, p. 23

²⁹ *Ibid*, p. 81

³⁰ *Ibid*, p. 127

³¹ *Ibid*, p. 89

Lo nuevo de la era global es que se ha perdido el nexo entre pobreza y riqueza, y esto es según Bauman la causa de la globalización que divide a la población mundial en ricos globalizados —que dominan el espacio y no tienen tiempo— y pobres localizados —que están pegados al espacio y tienen que matar su tiempo, con el que no tienen nada que hacer—, sin existir unidad ni dependencia entre ambos, conduciendo a una mayor polarización, sin embargo, Beck³² critica a Bauman al no dar respuesta al cómo se rompen los lazos entre pobres y ricos, y al no definir claramente lo que ocurre con el estado-nación.

El autor resalta que el capitalismo destruye el trabajo y hace referencia a tres mitos en relación a este punto: 1) todo es más complicado (el mito de la impenetrabilidad); 2) el gran auge de la sociedad de los servicios va a salvar la sociedad del trabajo (el mito de las prestaciones de los servicios); 3) sólo tenemos que reducir a su mínima expresión los costos laborales para que se esfume el problema del desempleo (el mito de los costos).³³

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

Para Immanuel Wallerstein³⁴ el capitalismo es, por su propia lógica interna, necesariamente global. El desarrollo histórico del capitalismo ha implicado una tendencia a la mercantilización de todas las cosas, cuya economía ha estado gobernada por el intento racional de maximizar la acumulación. La práctica monopolista y la motivación competitiva han sido realidades paralelas del capitalismo histórico.³⁵

El capitalismo histórico trae como resultado un ciclo alternante de expansiones y estancamientos del sistema en su conjunto. Por otra parte, la degradación de determinados procesos en la escala jerárquica lleva a una reubicación geográfica parcial, lo que se convierte empíricamente en una constante reestructuración geográfica del sistema mundial capitalista. Esta reestructuración conlleva a que ciertos productos pasen por un determinado ciclo en el que pasan de ser productos del centro a ser productos periféricos, tal es el caso de la industria automotriz, el acero y la electrónica. Para llamar desarrollo a estos reajustes tendríamos primero que demostrar que ha habido una reducción de la polarización global del sistema. Empíricamente parece que esto no ha sido así, más bien, la polarización ha ido en aumento.³⁶

“Se dice que en ningún sistema histórico anterior disfrutó la gente de una vida material tan cómoda o tuvo una gama de experiencias vitales alternativas a su disposición tan amplia como en el sistema actual [...pero...] la abrumadora mayoría de los trabajadores mundiales, que viven

³² *Ibid.*, p. 92

³³ *Ibid.*, p. 93

³⁴ Con base en Immanuel Wallerstein, *El capitalismo histórico*, México, Siglo XXI, 2003, 3ª. ed., pp. 4,6

³⁵ *Ibid.*, pp. 24

³⁶ *Ibid.* pp. 26,27

en zonas rurales u oscilan entre éstas y los suburbios de la ciudad, están en peores condiciones que sus antepasados hace quinientos años”.³⁷

De acuerdo con Wallerstein³⁸ existen limitaciones estructurales para el proceso de acumulación incesante de capital que rige nuestro mundo actual. Estas limitaciones han creado una situación estructuralmente caótica, difícil de soportar y que tendrá una trayectoria impredecible.

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

- Los mercados financieros son los más abiertos, para los cuales casi no existen barreras porque, aunados a los avances tecnológicos, han acortado las distancias y los tiempos, además, son la fuerza impulsora de la globalización económica.
- En el proceso actual de globalización económica existe una riqueza globalizada junto con una pobreza localizada, perdiéndose el nexo entre ricos y pobres.
- Las transnacionales se subvencionan optimizando la creación de infraestructuras, minimizando los impuestos, externalizando los costos del desempleo y recibiendo subvenciones.
- En el caso del comercio, aunque se le incluye dentro del proceso de globalización, aún no ha llegado a un grado de expansión e importancia para que se le pueda considerar realmente global. Sin embargo, no se debe menospreciar su participación dentro del proceso de globalización económica porque, a través de los acuerdos concebidos en el marco de la Organización Mundial de Comercio, se puede interpretar cuál es la política comercial de los grandes bloques, los frenos impuestos por ellos mismos al mercado internacional. Este freno es mediante la protección a ciertos sectores como es el caso del sector agrícola, así como el freno ocasionado por los procesos de integración regional que tienden en ocasiones a oponerse a la globalización.
- El Estado aunque no ha perdido su soberanía, ahora se ve presionado por los intereses de los grandes capitales y las transnacionales para servir a los objetivos de estos últimos, dejando de lado los intereses de sus ciudadanos. Además, aquellos países con problemas de deuda externa han tenido que sujetarse a las condiciones impuestas a través del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, lo cual erosiona su soberanía.
- La globalización, no ha ido acompañada por la libertad para el desplazamiento de seres humanos, por el contrario, los problemas de migración ilegal se han acentuado, y los países desarrollados cada día se han visto más enérgicos en cuanto a este tema. Aún en zonas como la Unión Europea, el libre tránsito de personas se ve limitado por diferencias lingüísticas y culturales; por lo que no se puede decir que la movilización de mano de obra se pueda incluir dentro del proceso de globalización. La población más bien se encuentra localizada y cada vez más limitada.
- Como George Soros, entre otros más, lo hace notar en su libro *La crisis del Capitalismo Global*,³⁹ los mercados financieros no son perfectos, ni tienden al equilibrio, las crisis recurrentes que han afectado en las últimas décadas son la mejor prueba,

³⁷ *Ibid*, pp. 90,91

³⁸ Con base en Immanuel Wallerstein, *Utopística o las opciones históricas del siglo XXI*, México, Siglo XXI, 2003, 2ª. edición, p. 90

³⁹ Con base en George Soros, *La crisis del capitalismo global*, México, Plaza Janés, 1999, 278 pp.

aunque no sabemos cuanto tiempo más se tenga que esperar para que los que han cifrado su confianza en la perfección de los mismos lo reconozcan.

Hace falta mucho para que la globalización como proceso llegue a abarcar todos y cada uno de los espacios económicos, cabalmente; para ello existen dos grandes retos: formar una sociedad global y crear instituciones globales con suficiente autoridad para regular el comercio y las finanzas. Instituciones que no sólo sirvan como espacios de discusión, ni como medios de expansión para las potencias mundiales sino que se les reconozca como una autoridad capaz de regular el proceso de globalización en todos los sentidos. Por otro lado, habría que plantearnos si un proceso de globalización económica como al que actualmente asistimos, en el que el ser humano es el medio y la acumulación de la riqueza el fin, merece mantenerse, ser modificado, o bien, sustituido.

Una realidad que es cierta, es que el proceso de globalización existe, el mantenerse en los límites entraña riesgos económicos para una nación con dependencia económica; y en el caso de aquellos países que ya se han insertado en dicho proceso, es importante que su integración a este proceso sea mejor planeada, protegiendo los sectores débiles y liberando los sectores más competitivos.

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

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

A) Globalización financiera

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

"[...] los recursos terrestres y otros recursos naturales no se mueven, y las personas se mueven con dificultad; es la movilidad del capital, de la información y el espíritu empresarial lo que explica la integración económica [...]".⁴⁰

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

⁴⁰ George Soros, *La crisis del capitalismo global*, México, Plaza Janés, 1999, p. 137

Al hablar de globalización financiera hacemos referencia al sistema financiero internacional, que ha experimentado diversos cambios a través del tiempo. De acuerdo con Maurice Levi⁴¹ se pueden señalar cuatro periodos principales del sistema financiero internacional a partir de finales del siglo XIX hasta nuestros días, que a continuación se explican:

1.- El patrón oro (1870-1914) que consistió en el compromiso representado por la garantía incondicional para convertir el papel moneda en oro a un precio fijo, los gobiernos tenían el compromiso de no adoptar una política inflacionaria.⁴²

2.- Las tasas flexibles y los controles (1914-1944), periodo en el que los gobiernos imponían controles monetarios abandonando el patrón oro, manipulaban los tipos de cambio en función a sus propios objetivos nacionales caracterizados por la política de empobrecer al vecino, lo que acarreó hiperinflación, y condujo a grandes esfuerzos por retornar al patrón oro.⁴³

3.- El patrón Bretton Woods (1944-1973), cuyo sistema evitaba que los gobiernos manipularan los tipos de cambio para obtener ventaja comercial y para limitar la política inflacionaria, por lo que los tipos de cambio se encontraban fijos con respecto al oro o al dólar estadounidense. Se estableció una reserva para los países con déficit, la cual sería administrada por el Fondo Monetario Internacional. Los países que firmaron el Convenio de Bretton Woods se comprometían a: promover la cooperación monetaria internacional, facilitar el crecimiento del comercio, promover la estabilidad de los tipos de cambio, establecer un sistema multilateral de pagos y crear una base de reserva.⁴⁴

4.- Los tipos de cambios flexibles (1973-1985). Periodo en el que el oro fue oficialmente desmonetizado. Durante este tiempo se permitió que los bancos centrales de los países miembros del Fondo Monetario Internacional intervinieran y administraran sus flotaciones para prevenir una volatilidad indebida en el tipo de cambio. Estas prácticas han continuado hasta nuestros días, caracterizándose por la intervención cooperativa (1985 a la fecha).⁴⁵

La intervención cooperativa emerge oficialmente con el Acuerdo Plaza y se reafirma en 1987 con el acuerdo del Louvre, se basa en un tipo de cambio flexible pero capacita a las autoridades para que periódicamente divulguen cuáles son los rangos comerciales de los tipos de cambio que consideran como apropiados. Se caracteriza por la cooperación internacional, apoyándose en celebraciones periódicas de reuniones cumbre de tipo económico.⁴⁶

Levi llega a la conclusión de que el sistema financiero internacional ha evolucionado como respuesta al medio al cual atiende. En esto último coincide con Eichengreen⁴⁷, quien declara que los gobiernos han contribuido a los cambios en el sistema financiero internacional en sus esfuerzos por establecer un sistema que busque el orden en los mercados de divisas y la estabilización, fomente la eliminación de los problema de balanzas de pagos y facilite el acceso a los créditos internacionales en caso de que se produzcan perturbaciones negativas.

⁴¹ Con base en Levi, Maurice, *Finanzas Internacionales*, México, Mc Graw Hill, 3ª. edición, 1997, capítulo 9, pp. 227-258

⁴² *Ibid*, p. 227

⁴³ *Ibid*, p. 229

⁴⁴ *Idein*

⁴⁵ *Ibid*, p. 235

⁴⁶ *Ibid*, p. 240

⁴⁷ Con base en Barry Eichengreen, *La globalización del capital. Historia del sistema monetario internacional*, Antoni Bosch, p. 327

Sin embargo, Eichengreen⁴⁸ aclara que los mecanismos monetarios establecidos por medio de una negociación internacional no son la regla sino la excepción. Lo más frecuente es que esos mecanismos sean fruto de decisiones individuales espontáneas de países en los que pesan las decisiones anteriores de sus vecinos, y en términos más generales, la herencia histórica. Es posible, que ésta sea una de tantas razones por las cuales el Fondo Monetario Internacional ha tenido poco éxito en alcanzar el objetivo por el cual fue creado que es vigilar la política económica de los distintos países y facilitar la financiación de la balanza de pagos a los países en peligro. Paul Krugman⁴⁹ tiene una posición más pesimista al declarar que los grandes enemigos de la estabilidad han sido siempre la guerra y la depresión.

Por otra parte, Maurice Levi⁵⁰ cita, como ejemplo de que los intereses de unos han prevalecido sobre los intereses de otros en el sistema financiero internacional, el cambio del patrón oro al adoptado en Bretton Woods. Este cambio fue una respuesta a las políticas de empobrecer al vecino y de protección del tipo de cambio que se adoptaron durante la depresión y la segunda guerra mundial.

Con el problema petrolero ocasionado en la década de los sesenta del siglo XX y a principios de la década de los setenta del mismo siglo, la rigidez de Bretton Woods no pudo proporcionar el ajuste que se necesitaba entre las naciones que usaban petróleo y las naciones que lo producían, por lo tanto, después de 1973 se entró en el periodo de flexibilidad del tipo de cambio.

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

La fluctuación en los tipos de cambio ha sido entonces consecuencia del aumento de la movilidad internacional del capital. Al mismo tiempo que los capitales se han liberalizado, los países se han visto imposibilitados en poner controles sobre éstos. Entre las razones podemos resaltar dos. La primera razón es que no desean perder su atractivo ante los capitales extranjeros porque su economía depende de los mismos. La segunda razón es que han sido inducidos por los organismos internacionales, particularmente el Fondo Monetario Internacional, para ejercer una liberalización de su economía que genera mayores dificultades para fijar el tipo de cambio.⁵¹

Una definición que es importante citar pertenece a Ramón Casilda Béjar,⁵² quien define al sistema financiero como aquel que permite la circulación, distribución y utilización del dinero para la generación de comercio, la industria y el consumo; compuesto por instituciones que se encargan de la canalización del crédito⁵³ y dinero en circulación tales como: bancos, bolsa de valores, compañías de seguros, sociedades hipotecarias, etc. Un sistema financiero que se encuentra bajo un clima de incertidumbre generalizado que demanda cada día mayor flexibilidad y libertad, apareciendo nuevos productos financieros, cuyas

⁴⁸ *Idem*

⁴⁹ Cfr. Paul Krugman, "1 de julio de 1997" en *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Crítica, 1999, pp. 15-33

⁵⁰ *Ibid.*, p. 236

⁵¹ Ocampo propone una liberalización de las cuentas de capital gradual, facilitando el acceso a fondos de largo plazo, y actuando con cautela con los recursos de corto plazo y volátiles, precedida por el desarrollo de una regulación y supervisión prudencial acompañadas por políticas macroeconómicas consistentes. Con base en José Ocampo, *La reforma al sistema financiero internacional, un debate en marcha*, Chile, Fondo de Cultura Económica, CEPAL, 1999, p. 11

⁵² Con base en Ramón Casilda Béjar, *La Banca Española, análisis y evolución*, Madrid, Pirámide, 1997, p. 25

⁵³ Transferencia de dinero contra una promesa de pago en el futuro.

características principales son: aumento de la liquidez y una mayor certeza sobre su valor de recuperación futuro.

Para Casilda Béjar⁵⁴ la banca sufrió un cambio trascendental a partir de los setenta del siglo XX, cuando tuvo que establecer fórmulas de créditos con interés variable que se acomodaran a las fluctuaciones del mercado por la necesidad de disminuir los riesgos ante el aumento y volatilidad de los tipos de interés. La volatilidad en las tasas de interés se originó por la política monetaria restrictiva aplicada para hacer frente a la inflación y el déficit público.

Este cambio originó una fuerte modificación en la estructura de capital de las empresas. Estas últimas empezaron a dar mayor peso a sus recursos propios y a fomentar las ganancias a través de la especulación. Antes de esto, la costumbre era solicitar un crédito para inversión, lo cual implicaba la evaluación de un proyecto y la determinación de su viabilidad, y que por tanto garantizaba la aplicación de los recursos financieros en el sistema productivo.⁵⁵

Al dar más peso a sus recursos, las empresas con capacidad para emitir acciones se aprovecharon del desarrollo de los mercados de valores, aumentando sus títulos más negociables y obteniendo ganancias que no emanaban del sector productivo y cuya base no era sólida por ser de carácter especulativo, en detrimento del crédito bancario.⁵⁶

Este proceso llevó a muchas empresas a convertirse en sus propios financieros y competir con la banca, provocando la desinflación acelerada, y disminuyendo los tipos de interés en un ambiente de volatilidad, lo cual sirvió de estímulo al desarrollo del mercado de valores, desviando el ahorro en busca de mayor rentabilidad hacia productos no bancarios, tendencia casi homogénea en los países industrializados.⁵⁷ En otras palabras, las empresas más grandes y de carácter global contribuyeron en gran medida al divorcio entre los sectores financiero y productivo.

También los gobiernos y las instituciones privadas empezaron a ver al mercado de valores como un gran atractivo para obtener ganancias a corto plazo sin considerar que también implicaba mayores riesgos. Como resultado, el capital que anteriormente se invertía con fines productivos, generando puestos de trabajo y un crecimiento real de la economía, se destinó a la búsqueda de mayores ganancias sin necesidad de producir un bien o servicio específicos.

Esta situación ha provocado la existencia de un mayor riesgo ante las famosas crisis financieras que abaten y caracterizan al actual sistema financiero internacional. Por lo que Ocampo⁵⁸ señala que “volatilidad⁵⁹” y “contagio⁶⁰” han sido los elementos centrales del comportamiento en el mercado financiero durante las crisis recientes. Paul Krugman⁶¹ ejemplifica este punto con un caso real, la crisis tequila, con el que se muestra la manera en

⁵⁴ *Idem*

⁵⁵ *Ibid*, p. 32

⁵⁶ *Idem*

⁵⁷ *Idem*

⁵⁸ Con base en José Ocampo, *op. cit.*, p.8

⁵⁹ Volatilidad: tendencia del mercado a registrar marcados ciclos de auge y pánico financiero vinculados a flujos de capital de cartera y de corto plazo, por lo que no sólo la magnitud sino su composición contribuyen a crear vulnerabilidad.

⁶⁰ Contagio: basado en la especulación, lo que genera optimismo exagerado, seguido de pánico extremo que se contagia de un inversionista a otro al no diferenciar claramente la información de las opiniones y expectativas que ésta misma genera.

⁶¹ Con base en Paul Krugman, “Aviso ignorado: Latinoamérica, 1995”, *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Crítica, 1999, p. 66

que el optimismo excesivo de los inversionistas pasó a un pesimismo extremo que afectó no sólo a México sino a terceros países, como es el caso de Argentina que no mantiene una relación estrecha con México.

La economía mexicana venía presentando señales de dificultad (exceso de importaciones sobre las exportaciones), pero los inversionistas no quisieron verlo, incluso, calificaron el déficit comercial como una señal de credibilidad y como una contrapartida necesaria por obtener capital extranjero. Con este razonamiento concluyeron que México era un gran sitio donde invertir y obtener mayores ganancias.⁶²

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

El punto en cuestión es que esto afectó también a Argentina, aún cuando ésta y México son casos opuestos, y su relación comercial y financiera no es significativa. Es probable que Argentina se haya visto atacada por una calificación general (confundieron la información con la opinión que ésta genera), para los inversionistas todas las naciones latinoamericanas son iguales⁶³.

En el caso de Tailandia la situación también se vio definida por un optimismo ante el "milagro asiático" que, posteriormente, se convirtió en pánico. Esta situación provocó serios problemas financieros, no sólo para Tailandia sino para Malasia e Indonesia, entre otros, por un efecto de contagio similar al caso México-Argentina.

Este contagio no se debió a que existiera una dependencia financiera y/o comercial lo suficientemente estrecha como para desencadenar una crisis en cadena, más bien, como lo explica Krugman

"[...] fue la manera en que las economías asiáticas estaban asociadas en la mente de los inversionista [...] Los hombres sabios de Woodstock pueden haber considerado a Indonesia como un caso completamente diferente de Tailandia, pero el inversionista de la calle estaba menos seguro y comenzó a retirar su dinero".⁶⁴

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

Estos casos nos permiten comprender el porqué Soros⁶⁵ asemeja al sistema financiero internacional como una bola de demolición que golpea una economía tras otra, siendo el desequilibrio algo inherente al mismo. Podemos concluir que la globalización financiera está matizada por crisis recurrentes porque el sistema financiero internacional se basa en mayor medida en la especulación, la forma de obtener dinero ya no es la tradicional. Es más fácil obtener ganancias especulando que produciendo, sin embargo, no debemos olvidar que el ganar sobre nada (fundamentando las ganancias en opiniones o emociones) tiene como

⁶² La crisis mexicana implicó no sólo factores financieros. Esta crisis es aún mas compleja de lo que aquí se explica, en esta parte sólo se está dando énfasis a factores financieros a manera de ejemplo. Para mayores detalles respecto a este tema vease Enrique Cardenas, "Lecciones recientes sobre el desarrollo de la economía mexicana y retos para el futuro" en *México transición económica y comercio exterior*, México, Fondo de Cultura Económica/Banco Nacional de Comercio Exterior, 1999, 2ª edición, pp. 59-105

⁶³ Con base en Paul Krugman, "Aviso ignorado: Latinoamérica" en *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Crítica, 1999, pp. 51-72

⁶⁴ Paul Krugman, "Todos abajo: el crash asiático" en *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Crítica, 1999, pp. 97-115

⁶⁵ Con base en George Soros, *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, Mexico, Plaza Janés, 1999, p.18

consecuencia un mundo inestable, no sólo en el aspecto financiero, también en el aspecto social y político.

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

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

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

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

Stiglitz⁶⁶ ofrece un análisis de los acontecimientos políticos, comerciales y financieros que marcaron durante la década de los noventa no sólo la vida de los norteamericanos, sino también la vida de los ciudadanos de los países que dependen económicamente de EE.UU. Este autor explica cómo esta nación promovió la globalización y cómo es que muchos de los problemas de la globalización financiera están ligados a la información asimétrica que caracteriza a los mercados.

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

⁶⁶ Con base en Joseph Stiglitz, *Los felices noventa. La semilla de la destrucción*, Madrid, Santillana, 2003, 416 pp.

Reserva Federal como aliada del sector empresarial; segundo, la desregulación desenfrenada de las telecomunicaciones; tercero, la contabilidad creativa y las *stocks options*; cuarto, las fusiones bancarias; quinto y último, un gobierno que vigilaba los beneficios a corto plazo apoyando las rebajas impositivas.⁶⁷

Con relación al primer factor, que alimentó la burbuja especulativa, se nos explica que la junta de la Reserva Federal, aparentemente independiente, está dominada por personajes procedentes de los mercados financieros y del sector empresarial, quienes tienen confianza en la “sabiduría” de los imprevisibles mercados financieros y prestan poca o ninguna importancia a la economía subyacente; para quienes se encuentran en el mundo financiero, un día es mucho tiempo porque se centran en el aquí y ahora; mover el mercado, aunque sea sólo por un día constituye una hazaña, pues se pueden ganar o perder fortunas. El error de Greenspan, y de la Reserva Federal, fue confiar en dicha “sabiduría” y esperar que el mercado hiciera su trabajo —por lo que respecta a la burbuja financiera— en lugar de tomar las medidas que habían señalado en 1996 para frenar el optimismo irracional del mercado hacia el sector telecomunicaciones.⁶⁸

El segundo factor, la desregulación desenfrenada de las telecomunicaciones, contribuyó a inflar la burbuja por ser éste un sector con tendencias al monopolio. Las empresas competían por llegar al mercado y no competían en el mercado; es decir, una vez tomada una posición en este último estarían en mejor condición que cualquier otra empresa que entrara posteriormente. La desregulación sólo sirvió para aumentar el optimismo desenfrenado de los inversionistas. Como resultado hubo un gran derroche de recursos e inversiones insostenibles que condujeron a una subutilización tecnológica, a un mercado más concentrado y a que Estados Unidos quedara con un gran excedente de redes de telecomunicaciones.⁶⁹

La contabilidad inapropiada de las *stock options*, el tercer factor, se convirtió en el gran espejismo que incrementó aún más la burbuja. Estas opciones implicaban la práctica de dar a los ejecutivos el derecho a comprar acciones a un precio más bajo en el mercado y luego fingir que nada de valor ha cambiado de manos.⁷⁰ Cuando un ejecutivo recibe las opciones significa que la empresa se compromete a emitir nuevas acciones, diluyendo así el valor de las ya existentes; en otras palabras, los ejecutivos roban el dinero de los accionistas más incautos, sin embargo esto no se registra en ningún lugar. Además, las opciones distorsionan la asignación de los recursos porque contribuyen a confundir el valor de la empresa y con ello el precio inflado de las acciones no puede servir de guía a los inversionistas.

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

Los banqueros —que tradicionalmente eran enemigos de los escándalos y de los préstamos irregulares y que constituyen un control importante a la actividad empresarial norteamericana— se convirtieron en el cuarto factor que alimentó la burbuja. En la década

⁶⁷ *Ibid.*, p. 38

⁶⁸ *Ibid.*, pp. 95-125

⁶⁹ *Ibid.*, pp. 127-154

⁷⁰ *Ibid.*, pp. 155-182

de los noventa, Estados Unidos aprobó una legislación que permitía la fusión entre los bancos comerciales y los de inversión, formándose conglomerados como J.P. Morgan Chase y Citigroup, que tenían un mayor margen para actuar. Las nuevas técnicas de ingeniería financiera permitieron que los banqueros se hicieran cómplices de los directivos y contadores, pues les ayudaban a esconder sus obligaciones en paraísos fiscales y distribuían acciones a sus amigos, entre otras actividades ilícitas.⁷¹

El quinto factor, las rebajas impositivas, permitió inflar la burbuja. Esto consistió en que el gobierno estadounidense recortara el impuesto sobre la plusvalía, incentivando con ello a que no sólo los ejecutivos, sino también los accionistas buscaran vender sus acciones lo más pronto posible. Asimismo, este quinto factor fomentó la volatilidad y puso en movimiento nuevas fuerzas que hicieron del descenso más acusado cuando la burbuja se reventó. Cuando la burbuja se reventó quedaron expuestos los problemas de contabilidad, los directores generales, los bancos, el nexo entre los mercados y la política. La recesión norteamericana se agravó más y tuvo repercusiones en el nivel internacional, por lo que su economía se hizo más vulnerable a los golpes.⁷²

EE.UU. hizo lo posible para mantener el control no sólo de su propio sistema financiero, sino del sistema financiero global; de esta manera aseguró los intereses financieros y corporativos que dominan su vida política.⁷³ Una forma de contribuir a que el rico y poderoso explotara a los débiles y pobres fue la liberalización comercial; es decir, se promovió la apertura de los países en desarrollo con base en las conveniencias de los más desarrollados. Así, complementando el sector financiero con el comercial y la tecnología, los noventa fue una década en la que Estados Unidos generó un escenario global que le permitió sacar mayores beneficios que los logrados hasta entonces. La mayor prueba de esto es la burbuja financiera en telecomunicaciones que si beneficio al mundo en general mientras creció, sí ocasionó problemas mundiales al reventarse, lo que contribuyó a que el rico se hiciera más rico y a una mayor desigualdad.

Este análisis nos muestra la estrecha relación entre las finanzas y la tecnología, sin embargo, es un análisis limitado porque explica en forma breve lo que ocurrió en una década y la forma como la vinculación finanzas-tecnología afectó al sistema capitalista a finales del siglo XX. Por otro lado, Carlota Pérez⁷⁴ analiza con mayor rigor la vinculación finanzas-tecnología y el papel que dicha vinculación juega en el proceso de globalización.

Pérez⁷⁵ demostró que los grandes cambios tecnológicos traen consigo no sólo crecimiento rápido en unas cuantas industrias, sino también, durante un periodo más prolongado. El rejuvenecimiento de muchas "industrias viejas", las cuales encuentran formas de usar la nueva tecnología y de hacer cambios tanto en su organización como en su gerencia, influidas por las nuevas industrias prolongan el periodo de crecimiento rápido. Esta autora examina la interacción entre la parte de la economía conocida como capital financiero y las oleadas de las nuevas tecnologías, desde sus comienzos hasta el momento en que predominan en la estructura y comportamiento de la economía. Para su análisis define dos periodos: instalación y despliegue. El periodo de instalación se subdivide en dos fases: la

⁷¹ *Ibid.*, pp. 183-215

⁷² *Ibid.*, pp. 217-247

⁷³ *Ibid.*, p. 17

⁷⁴ Ch. Carlota Pérez, *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, México, Siglo XXI, 2004, 270 pp.

⁷⁵ *Ibid.*, p. 9

irrupción y la de frenesí, mientras que el de despliegue se divide en las fases de sinergia y madurez.⁷⁶

La fase de **irrupción** inaugura la oleada. Comienza con el *big-bang* de la revolución tecnológica en un mundo amenazado por el estancamiento. Esta irrupción señala una división del mundo de la economía a lo largo de varias líneas de tensión: entre las industrias nuevas y las maduras; entre las industrias modernas y las empresas aún apegadas a los viejos modos de hacer; regionalmente, entre los reductos de las industrias ahora viejas y los nuevos espacios ocupados o preferidos por las nuevas industrias; en capacidades, entre los formados para participar en las nuevas tecnologías y aquellos cuyas habilidades se hacen cada vez más obsoletas; en la población activa, entre quienes trabajan en las empresas modernas o viven en las regiones dinámicas, y quienes permanecen en las regiones estancadas, amenazados por el desempleo o la incertidumbre de sus ingresos; estructuralmente, entre las nuevas industrias prósperas y el viejo sistema regulatorio; internacionalmente, entre las perspectivas de los países incorporados a la nueva oleada tecnológica y las de los rezagados.⁷⁷

El **frenesí** es la fase final del periodo de instalación. Es un tiempo de nuevos millonarios en un extremo y de exclusión en el otro. En esta fase prevalece el capital financiero; sus intereses a corto plazo gobiernan la operación de la totalidad del sistema. La economía del papel se desacopla de la economía real y las finanzas se desacoplan de la producción, mientras crece el abismo entre las fuerzas económicas y el marco regulatorio ahora impotente. En esta etapa la riqueza ha crecido y se ha concentrado en pocas manos fomentando una economía de casino con inflación de activos en la bolsa y apariencia de multiplicación milagrosa de la riqueza. La nueva capacidad de hacer dinero con dinero atrae a más y más personas alimentando una burbuja financiera.⁷⁸

Entre la segunda fase del primer periodo y la primera fase del segundo periodo — entre la fase de frenesí y de la sinergia — existe un proceso llamado por Pérez “intervalo de reacomodo”. El “intervalo de reacomodo” es un proceso de cambio contextual que representa los cambios fundamentales para mover la economía del frenesí a la sinergia y se relaciona con el equilibrio entre los intereses individuales y sociales en el interior del capitalismo. Las tensiones del desacoplamiento entre el sector productivo y el financiero conducen a una crisis, cuya expresión puede ser un colapso en el mercado bursátil. El marco resultante puede establecer instituciones para aumentar la cohesión social mejorando la distribución del ingreso y el bienestar general, o puede reinstaurar la prosperidad egoísta de la fase de frenesí, aunque conectada más de cerca con la producción real y hallando algunos medios para expandir la demanda.⁷⁹

La **sinergia** se caracteriza por un modo de crecimiento basado en la cohesión social con avances en las leyes laborales, para una redistribución del ingreso y para la ampliación de los mercados de consumo. Es una fase en que se favorece la difusión de nuevos y mayores niveles de productividad a todo lo largo de los distintos sectores de la economía, incluso los más tradicionales. La tecnología es vista como una fuerza positiva y, en el mejor de los casos, lo mismo ocurre con las finanzas, ahora convertidas en un verdadero apoyo por el capital productivo.⁸⁰

⁷⁶ *Ibid.*, p. 11

⁷⁷ *Ibid.*, p. 69

⁷⁸ *Ibid.*, p. 82,83

⁷⁹ *Ibid.*, p. 85

⁸⁰ *Ibid.*, p. 86

La fase de **madurez** representa la saturación del mercado, por tanto, las ganancias comienzan a ser afectadas por los límites al aumento de la productividad. El esfuerzo por encontrar formas de apuntalarlas pasa con frecuencia por la concentración mediante fusiones o adquisiciones, así como por iniciativas de exportación y migración de actividades a mercados exteriores menos saturados. El escenario está preparado para la declinación de todo el modo de crecimiento y para la siguiente revolución tecnológica.⁸¹

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

Estos mecanismos surgen de tres rasgos del sistema: primero, el hecho de que los cambios tecnológicos se agrupan en constelaciones de innovaciones radicales, formando revoluciones sucesivas y distintas, las cuales modernizan toda la estructura productiva; segundo rasgo, la separación funcional entre el capital financiero y el capital productivo, cada uno de los cuales persigue la ganancia por distintos medios; tercero y último, la enorme inercia y resistencia al cambio del marco institucional, en comparación con la esfera tecnoeconómica, agujoneada por las presiones competitivas.⁸²

Pérez sostiene que antes habían ocurrido explosiones similares de productividad junto con estallidos de agitación financiera como los del último cuarto del siglo XX — la Revolución Industrial (1771), la era del vapor y de los ferrocarriles (1829), la era del acero, la electricidad y la ingeniería pesada (1875) y la era del petróleo, el automóvil y la producción en masa (1908).⁸³ Estas se originan en la manera como las tecnologías evolucionan por medio de “revoluciones”, en la forma peculiar en que estas oleadas de crecimiento del potencial de generación de riqueza son asimiladas por el sistema económico y social, y en la separación funcional entre el capital financiero y el productivo. Su principal argumento es que los frutos de las revoluciones tecnológicas se cosechan con retraso; es decir, desde el momento en que las nuevas tecnologías, productos, industrias e infraestructuras producen su primer impacto, hasta el comienzo de la “época de oro” o de bonanza fundada en ellos, transcurren dos o tres décadas de turbulenta adaptación y asimilación.⁸⁴

En cada revolución tecnológica —conjunto de tecnologías, productos e industrias nuevas y dinámicas capaces de sacudir los cimientos de la economía y de impulsar una oleada de desarrollo de largo plazo⁸⁵—, el rezago se caracteriza por una marcada divergencia entre los índices de crecimiento, de industrias, países y regiones, así como por el empeoramiento de las tendencias en la distribución del ingreso. En cada oleada, el capital financiero juega un papel importante. Al principio apoya el desarrollo de la nueva tecnología, después contribuye al desacoplamiento que conduce al colapso de las bolsas, más tarde contribuye como agente en el proceso de despliegue una vez logrado el acoplamiento y, cuando se agota la revolución, ayuda al nacimiento de la próxima.⁸⁶

El modelo presentado por Pérez hace una abstracción de las tendencias de largo plazo que llevaron al pequeño mundo capitalista, concentrado en algunos rincones de Europa a finales del siglo XVIII, a convertirse en la gigantesca economía capitalista global del siglo XXI. La

⁸¹ *Ibid*, p. 88

⁸² *Ibid*, p. 28

⁸³ *Ibid*, p. 35

⁸⁴ *Ibid*, p. 19

⁸⁵ *Ibid*, p. 32

⁸⁶ *Ibid*, p. 20

autora sostiene que existen cadenas causales básicas, operando en cualquier escala, y que los cambios de largo plazo se alcanzan mediante saltos discontinuos de destrucción creadora acompañados de procesos de propagación.⁸⁷

En la medida que el paradigma va madurando en los países núcleo existe un desplazamiento creciente de las oportunidades de inversión hacia la periferia. Cada revolución tecnológica comienza con un grupo de industrias-núcleo, que normalmente comprenden alguna fuente energética u otro insumo necesario para todas, una nueva infraestructura y unos pocos productos y procesos principales. De ahí se difunde a las industrias más cercanas formando una poderosa constelación interactiva de muy alta sinergia e intensos efectos de retroalimentación.⁸⁸

En el ámbito geográfico el proceso se desenvuelve en forma similar. La revolución irrumpe por lo general en el país núcleo del paradigma anterior, difundiéndose de ahí en primer lugar y propagándose posteriormente a la periferia. Sea cual sea el núcleo, el periodo de instalación estará muy marcado por la polarización entre los países en los que las nuevas industrias se están desplegando, y aquéllas áreas del mundo dejadas fuera y en retroceso.⁸⁹

Durante la sinergia la inversión se concentra en los países-núcleo, donde florece toda la economía y abundan las oportunidades en todo el espectro industrial. Es un tiempo de exportaciones agresivas desde los países núcleo, y el crecimiento en las periferias lejanas está atado a la producción de insumos para los requerimientos del paradigma. Sin embargo, en la madurez, en la medida que las tecnologías van perdiendo dinamismo y los mercados comienzan a estancarse, la oleada de crecimiento se desplaza hacia la periferia cercana y posteriormente incluso a la periferia lejana, la cual hasta entonces había tenido pocas oportunidades de industrializarse.⁹⁰

Estas oleadas se solapan, mientras algunos países pueden estar experimentando milagros tardíos de sinergia con un paradigma, otros están avanzando en la turbulencia y las tensiones provocadas por la siguiente revolución tecnológica.⁹¹

Para Carlota Pérez la globalización es un contexto distinto en el que la información, la experiencia y el conocimiento se han vuelto bienes de capital, en el que la tecnología es el combustible del motor capitalista.⁹²

C) Globalización comercial

Antes de hablar sobre la globalización comercial, debemos aclarar el significado de comercio internacional. Este término se puede entender como el intercambio de bienes y servicios entre agentes de diferentes países o regiones. Este comercio internacional ha evolucionado, siendo los países dominantes quienes han determinado los periodos de mayor o menor apertura comercial. Un ejemplo de esto es el tiempo en que Inglaterra dominó el comercio internacional. Bajo el dominio inglés, la tendencia era hacia una mayor apertura comercial, sin embargo, durante la gran depresión de principios del siglo XX y la segunda guerra mundial se redujo dicha apertura.

⁸⁷ *Ibid.*, p. 92

⁸⁸ *Ibid.*, p. 98

⁸⁹ *Ibidem*

⁹⁰ *Ibid.*, p. 99

⁹¹ *Ibid.*, p. 102

⁹² *Ibid.*, p. 207, 208

Ahora que Estados Unidos es la potencia dominante, este país ha promovido la globalización comercial de modo que beneficie primero a sus propios intereses,⁹³ como resultado, la segunda mitad del siglo XX fue un período de marcado desarrollo abierto, en el que el crecimiento del comercio sobrepasó el crecimiento de la producción, aunque el crecimiento financiero fue aún mucho mayor. Por supuesto que ante la recesión económica que aqueja el inicio del siglo XXI hay mucho por analizar respecto al comercio internacional.

De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio,⁹⁴ las tendencias y estadísticas de 1995 señalan que las tres cuartas partes de las exportaciones proceden de países desarrollados y sólo una cuarta parte de los países en desarrollo. Tres cuartas partes de lo que se exporta son bienes manufacturados, una cuarta parte productos primarios. Así que los países en desarrollo exportan hoy en día más manufacturas que materias primas. Sin embargo, las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo salen de un escaso número de éstos, mientras la gran mayoría continúa especializándose en materia prima.

Hay países que han sufrido una caída muy acusada en su participación en las exportaciones mundiales. La mayoría de ellos pertenece al África Subsahariana y a Latinoamérica. Estos países no sólo tienen el problema de exportar materia prima sino que sus productos se caracterizan por una demanda con tendencia a disminuir. Además, por sus propios problemas alimentarios les es difícil exportar comestibles, por tanto, concentran sus exportaciones en unos cuantos productos.⁹⁵

En la actualidad, las empresas transnacionales juegan un papel sumamente importante en dicho intercambio porque cuentan con una proyección mundial y tienen un papel preponderante en cada uno de los países donde se establecen o relacionan. Así, mientras en un país producen, en otro diferente venden y en otro más obtienen la materia prima, cumpliendo con las obligaciones fiscales que derivan de sus utilidades en aquel país cuyo sistema facilite sus intereses.⁹⁶ De ahí que López Villafañe⁹⁷ les denomine el *segundo propulsor de la globalización en el mundo* y cita como ejemplo a Japón donde las principales nueve empresas comercializadoras manejan casi el 60% de todo el comercio exterior.

Por otra parte, Jaime Requeijo⁹⁸ hace notar que existen cuatro características importantes en el intercambio internacional. La primera es que los países industrializados son los grandes exportadores, la segunda es que el grueso del comercio mundial tiene lugar en el propio seno de dichos países, estamos hablando de la mitad de los intercambios totales. Él adiciona una tercera característica: la importancia del comercio intraindustrial (que se lleva a cabo expansivamente dentro de la Unión Europea); y como cuarta, el peso creciente del comercio de servicios o, dicho de otra forma, del comercio invisible (transporte, comunicaciones en la actividad financiera y producción intelectual entre otros). Este autor enlista cinco razones principales que explican la gran expansión comercial:⁹⁹

- a) Los beneficios derivados del comercio sobre la producción, el consumo y la competencia.
- b) La existencia de un compromiso global para reducir la protección de los mercados nacionales.

⁹³ Cfr. Joseph E. Stiglitz, *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, Madrid, Taurus, 2003, 3ª. edición, 416 pp.

⁹⁴ Con base en Bob Sutcliffe, *100 imágenes de un mundo desigual*, Barcelona, Intermón, 1998, cap. 6.[s.p.]

⁹⁵ *Idem*

⁹⁶ Cfr. Centro Nuevo Modelo de Desarrollo, *Norte-Sur. La fábrica de la pobreza*, Madrid, Popular, 3ª. edición, 1997, 254 pp.

⁹⁷ Con base en Víctor López Villafañe, *Globalización y regionalización desigual*, México, Siglo XXI, p. 17

⁹⁸ Con base en Jaime Requeijo, *Economía Mundial*, Madrid, Mc Graw Hill, 1998, pp. 4, 5

⁹⁹ *Ibid*, p. 7

- c) Las necesidades de las empresas multinacionales.
- d) El perfeccionamiento de los medios de transporte.
- e) El desarrollo de las comunicaciones.

Un aspecto que es imposible pasar por alto es que en cada una de las economías industrializadas el 80% del PIB sigue siendo dominado por el mercado interno e, igualmente, el 80% de la inversión y el ahorro son internos.¹⁰⁰ Asimismo, es difícil argumentar que existe un mercado único dentro de la Unión Europea, pues existen muchas asimetrías de información e imperfecciones del propio mercado. Con respecto a la formación de un mercado único, este último es resultado del proceso de integración regional. Dicho proceso, mediante la desviación comercial y las barreras proteccionistas fomentadas por los países que se integran, tiende a frenar el proceso de globalización comercial, sin llegar a detenerlo. A continuación explicaremos en qué consiste la integración económica.

2. Regionalización económica

Las transformaciones operadas en la economía internacional y los cambios en los procesos, tanto de producción como de comercialización, han sido factores determinantes de los cambios en los espacios económicos.¹⁰¹ La modificación en la articulación de los niveles nacional, internacional y regional, se manifiesta en un nivel espacial genérico: lo local.¹⁰² De tal forma que si se analiza la economía de una localidad, particularmente el sector empresarial, deslindándole del contexto internacional y regional probablemente se llegaría a conclusiones limitadas.

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

“[...] la base territorial sobre la que hay que recomponer la nueva competencia que implica la apertura comercial y financiera [...]”.¹⁰³

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

Bajo este concepto, Schiefler¹⁰⁴ aborda el papel de las empresas pequeña y mediana como energías endógenas del desarrollo y como elementos importantes de la creación de empleos. Para lograr que las empresas cumplan con este papel, existen otros factores que deben intervenir tales como: la inversión en educación, la provisión eficaz de servicios públicos y comunicaciones, el apoyo gubernamental para la creación de áreas

¹⁰⁰ Con base en Francisco Suárez Dávila, “Convergencia y diversidad de las políticas económicas nacionales ante un mundo globalizado: el caso de México” en Banco Nacional de Comercio Exterior, *México, Transición Económica y Comercio Exterior*, México, Fondo de Cultura Económica/Bancomext, 1999, p. 181

¹⁰¹ Con base en María Antonieta Scheifler, “Espacios regionales en la Comunidad Económica Europea” en Carlos Berzosa (coord.), *Tendencias de la economía mundial hacia el 2000*, Madrid, Indra Comunicación, 1990, p. 194

¹⁰² *Ibid.*, p. 197

¹⁰³ *Ibid.*, p. 198

¹⁰⁴ *Idem*

empresariales, la provisión del suelo y la promoción de un mercado con libre competencia.¹⁰⁵

La influencia internacional en el contexto regional señalada por la investigadora se refleja de tres maneras: primera, la influencia indirecta sobre la política industrial y económica del estado; segunda, la estrategia de las empresas, tanto nacionales como extranjeras, que intervienen en diferentes niveles; y tercera, las condiciones del mercado internacional que modifican constantemente las condiciones en las que las empresas ejercen sus actividades.¹⁰⁶

Las **regiones** son unidades espaciales cuya existencia y sus límites están determinados por la presencia simultánea y acumulativa de factores físicos, sociales, demográficos y políticos, entre otros que les otorgan cierta individualidad. Una **región económica** implica todos los aspectos antes mencionados y que están asociados funcionalmente con la ocupación del hombre en la tierra.¹⁰⁷

En cuanto al término **regionalización**, la bibliografía contemporánea lo viene usando con acepciones propias y distintas, que pueden ajustarse o no al concepto geográfico. En sentido económico la regionalización, en particular sobre integración, hace referencia a procesos de vinculación de países, sea que éstos formen parte de una región propiamente dicha o pertenezcan a regiones diferentes y ellos mismos contengan diversas regiones.¹⁰⁸

De acuerdo con Fishlow y Haggard¹⁰⁹, los procesos de integración regional pueden ser de dos tipos. El primero es un proceso económico en el cual el comercio y la inversión dentro de una región dada crece más rápido que el comercio y la inversión con el resto del mundo. En este sentido la regionalización es el resultado de factores económicos como la proximidad, las inversiones, el comercio y la similitud de los niveles de ingreso, o bien factores de otra índole como la herencia cultural o la convergencia de las políticas.¹¹⁰

El segundo tipo comprende los procesos de integración originados en decisiones políticas para vincular las economías de un determinado conjunto de países, sin que necesariamente exista proximidad geográfica, por lo general mediante la liberalización comercial dentro del grupo. Se da el caso que una integración del primer tipo se formalice como un proceso de integración del segundo tipo, o al revés, se inicie el proceso de integración con base en las decisiones políticas y después se de paso a la combinación del mercado con factores no económicos.¹¹¹

Tinbergen¹¹² propone dos tipos de integración: la negativa y la positiva. La integración negativa consiste en eliminar los obstáculos que separan las economías y son, generalmente, las más fáciles de definir y adoptar, como ejemplo se puede citar la eliminación de aranceles. La integración positiva entraña mecanismos de cooperación que

¹⁰⁵ *Ibid.*, p. 203

¹⁰⁶ *Ibid.*, p. 212

¹⁰⁷ Con base en Alfredo Guerra-Borges, *Globalización e integración latinoamericana*, México, Siglo XXI, 2002, p.157

¹⁰⁸ *Ibid.*, p. 159

¹⁰⁹ Alberto Fishlow y Stephen Haggard, *The United States and the regionalization of the world economy*, París, OCDE, 1992, p.12 citado en *idem*

¹¹⁰ *Idem*

¹¹¹ *Ibid.*, p. 160

¹¹² Con base en J. Tinbergen, *International Economic Integration*, Ámsterdam, Elsevier, 1954, 191 pp., citado por Juan Tugores, *Economía internacional e integración económica*, Madrid, Mc Graw Hill, 1995, 2ª. Edición, p. 43

se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan más complicadas de poner en práctica.

Tugores,¹¹³ por su parte, distingue cuatro razones fundamentales para la integración económica. Las dos primeras son económicas y se refieren a la ampliación del mercado y a un aumento de la competencia en el conjunto integrado. Las dos últimas son de carácter político, la unión de intereses económicos termina uniendo los intereses políticos y aumenta el peso político internacional del espacio integrado.

El mismo autor señala algunos inconvenientes de dicha integración. Menciona que al eliminar las fronteras económicas y aumentar la competencia, aparecen continuamente ganadores y perdedores. Los ganadores serán generalmente, los sectores o empresas más competitivos del espacio integrado, y su superior competitividad se apoyará, unas veces, en los menores costos laborales y en otras en la diferenciación productiva basada en niveles tecnológicos más elevados. En el caso de los perdedores, éstos serán aquellos que no logren alcanzar niveles de competencia lo suficientemente altos para permanecer en el mercado integrado.¹¹⁴

Otro inconveniente que nos señala es que las políticas económicas nacionales tropezarán con más restricciones porque se exigirá una mayor armonización de las mismas en el seno del bloque. La integración acentuará los desequilibrios regionales y las disparidades sociales. Y en un momento dado puede despertar reacciones nacionalistas que compliquen el proceso.¹¹⁵

El proceso de regionalización tiende a ser más profundo entre países que se encuentran cercanos geográficamente. Esto puede ser ejemplificado por el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Unión Europea. En estos tres ejemplos, aunque en grados diferentes, los países que intervienen han eliminado en forma progresiva las barreras comerciales, las limitaciones a los movimientos de factores, las políticas microeconómicas industriales y las alteraciones de los tipos de cambio.

El TLCAN es ejemplo de un acuerdo de libre comercio. En esta clase de acuerdos, los países mantienen su autonomía en su relación comercial con terceros. Esta es la forma más elemental de integración en la que los países implicados eliminan parcial o totalmente sus aranceles recíprocos, aunque mantienen sus respectivas políticas comerciales hacia terceros. Los productos entre estos países circulan con mayor libertad, pero cada socio mantiene sus respectivos aranceles con el resto del mundo.¹¹⁶

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

Por otra parte, existe un tipo de integración que abarca aspectos que van más allá del comercial, que incluye la adopción de criterios unificadores en las políticas micro y

¹¹³ Con base en Juan Tugores, *op. cit.*, p. 43

¹¹⁴ *Ibidem*

¹¹⁵ *Ibid.*, p. 47

¹¹⁶ Con base en José A. Nieto, *La Unión Europea. Una nueva etapa en la integración económica europea*, Madrid, Pirámide, 2001, p. 69

macroeconómicas, así como la adopción de una moneda única. La Unión Europea configura este tipo de integración conocida como Unión Económica y Monetaria.¹¹⁷

Nieto¹¹⁸ señala la importancia de diferenciar a la unión económica de la monetaria. La unión monetaria alude a la configuración de un espacio de estabilidad monetaria, en la que puede circular una moneda única y la instauración de un Banco Central que establezca una política monetaria para todos los estados miembros. Para lograr la estabilidad monetaria se requiere que cada uno de los Estados involucrados cumpla con ciertos criterios de convergencia macroeconómica de carácter nominal.¹¹⁹

Por otra parte, la unión económica complementa a la unión monetaria al instaurarse un conjunto de medidas que garanticen el correcto funcionamiento del espacio de integración. Entre éstas se encuentra la regulación del mercado interior, las medidas estructurales y de cohesión destinadas a reducir las disparidades económicas internas, la aplicación de políticas fiscales y públicas con interés social (educación, salud y servicios públicos).¹²⁰

En el caso de México existe un proceso de integración incrustado en el proceso de globalización que afecta a las empresas mexicanas y que va a contribuir a una desigualdad entre regiones aún más marcada. Este tipo de regionalización incrustada en el proceso de globalización que tiende a segmentar a los países por regiones ha sido estudiada por Bendesky,¹²¹ quien señala como ejemplo de regiones con alto grado de integración a Tijuana-San Diego y Ciudad Juárez-El Paso. Esta regionalización modifica la forma de producir, el financiamiento otorgado a las empresas y la competitividad de estas últimas.

Por otra parte, el TLCAN ha contribuido al reacomodo de las regiones mexicanas. De acuerdo a un estudio realizado por Ruiz Durán¹²² las instituciones y las empresas han logrado nuevos acuerdos y han establecido un esquema de producción marcadamente diferenciado. Se ha configurado una nueva geografía económica para México en la que se conjugan los más variados esquemas de producción. Esto ha traído tasas diferenciales de crecimiento en cada entidad federativa. En el siguiente capítulo se presentará un breve análisis de esta nueva geografía económica con respecto a la PYME.

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

El comercio internacional no sólo presenta beneficios, también deriva problemas en el nivel internacional, principalmente aquellos derivados del proteccionismo y del proceso de

¹¹⁷ Con base en Juan Tugores, *op. cit.*, p. 142

¹¹⁸ Con base en Nieto, *op. cit.*, p. 71

¹¹⁹ *Ibid.*, p. 72

¹²⁰ *Idem*

¹²¹ Con base en León Bendesky, "Economía regional en la era de la globalización" en *Comercio exterior*, N. 11, noviembre de 1994, México, p. 985

¹²² Con base en Clemente Ruiz Durán, "Territorialidad, industrialización y competitividad local en el mundo global" en Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel (Coord), *Dinámica Regional y Competitividad industrial*, México, Jus, 1999, pp. 14, 15

integración regional. Guillermo de la Dehesa¹²³ explora el actual proceso de globalización coexistiendo con la integración regional y llega a la conclusión de que las crisis en el sistema se deben principalmente a que el sistema financiero mundial se encuentra en un proceso más avanzado que la globalización comercial. El autor propone que un equilibrio entre la apertura financiera y la comercial lograría disminuir la probabilidad de que surja una crisis.

La integración regional es, en parte, una respuesta a la globalización,¹²⁴ es su contrapartida, el recurso de conjugar las potencias nacionales para hacer frente al desafío internacional. Un ejemplo de esto último es el caso de Grecia, como Estado independiente tendría poco o ningún poder para defender ante la OMC una política que le permitiera proteger su agricultura. Esta situación se torna diferente al pertenecer a la Unión Europea e implicarse en la Política Agrícola Común, como se verá en el siguiente apartado.

Las barreras fomentadas por la integración regional y el espíritu proteccionista de las naciones conllevan a que el comercio aún no alcance niveles satisfactorios de globalización. Un claro ejemplo de las barreras que genera la integración se encuentra en la Política Agrícola Común europea la cual analizaremos centrándonos en su posible impacto en los empresarios agroexportadores mexicanos.

A) La Política Agrícola Común (PAC). Un ejemplo de protección comercial derivado de la integración regional

La Política Agrícola Común (PAC) se ha convertido en motor de la integración europea por dos razones estratégicas: la primera, evitar la dependencia alimentaria del exterior asegurando el abastecimiento de alimentos y; la segunda, frenar la emigración masiva de los campesinos a la ciudad, cuya connotación política permitió la aceptación de la integración europea por parte de la población —la mayoría de origen campesino¹²⁵.

El gobierno francés se ha distinguido por liderar los intereses proteccionistas de la UE con relación al sector agrícola. Francia ha sido precursor activo de la Política Agrícola Común, cuyo complejo régimen permanece hasta nuestros días. Este interés por controlar la PAC lo llevó a tal extremo que en 1965 abandonó el Consejo de Ministros, volviendo a participar hasta enero de 1966 con el Compromiso de Luxemburgo, con el cual se instauró el voto por unanimidad en temas vitales como la propiedad intelectual y servicios entre otros. Este sistema de votación aseguró el poder de Francia sobre la PAC y el presupuesto comunitario —sistema de votación complementado por la mayoría calificada, definido por Nieto¹²⁶ como incompleto, por su carácter evolutivo a través del tiempo y; asimétrico, al conjugar elementos tanto nacionales como supranacionales.¹²⁷

Actualmente, Francia, junto con España, es el máximo receptor de los gastos obligatorios del presupuesto —Francia recibe el 22% del total del gasto agrícola y España el 24% de los fondos estructurales—, porque cuenta con el modelo que inspiró el diseño de la PAC.¹²⁸ Está claro que la PAC representa una barrera para los exportadores latinoamericanos del sector

¹²³ Con base en Guillermo de la Dehesa, *Globalización, desigualdad y pobreza*, Madrid, Alianza, 2003, p. 224

¹²⁴ Cfr. Charles Oman, *Globalization and regionalization. The challenge for the developing countries*, Paris, OCDE, 1994, p. 16 citado en A. Guerra Borges, *op. cit.* p. 24

¹²⁵ Con base en Paloma Sánchez y Nuria Laguna, *El comercio exterior de España. Teoría y práctica*, Madrid, Pirámide, 2003, p. 184

¹²⁶ Con base en Jose A. Nieto, *La Unión Europea. Una nueva etapa en la integración económica europea*, Madrid, Pirámide, 2001, p. 229

¹²⁷ *Ibid.*, p. 47

¹²⁸ *Ibid.*, p. 174

agrícola, los cuales además deben enfrentar otras barreras como las regulaciones fitosanitarias —creadas para evitar la propagación de plagas y enfermedades—, ambientales y de especies en extinción.

También es claro identificar los Estados de la UE que mayor presión han ejercido para que se tomen medidas proteccionistas, al mismo tiempo que han fomentado la cooperación al desarrollo; Francia y España han jugado un papel importante al proteger sus propios intereses.

La PAC pretende garantizar al productor agrícola un salario equivalente al que obtendría trabajando en la ciudad, al mismo tiempo, sirve de barrera de entrada de productos importados. Cuando el precio de los productos es muy bajo el campesino recibe una compensación que permite nivelar sus ingresos; en caso contrario, si los precios son elevados, aumentan la entrada de productos importados, como consecuencia, aumenta la oferta y disminuye el precio de los productos —el precio del producto importado siempre es más elevado que el nacional, garantizando el consumo del último antes que el primero.¹²⁹

De acuerdo con el artículo 39 del tratado de Roma los objetivos por alcanzar originalmente eran: a) incrementar la productividad agrícola, b) garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola, c) estabilizar los mercados, d) garantizar la seguridad de los abastecimientos, e) asegurar al consumidor los suministros a un precio razonable.¹³⁰

Con relación a la exportación de los productos agrícolas, la PAC cuenta con una subvención parcial a la exportación, siendo éste un tema de debate en el marco de la Organización Mundial de Comercio. El eje de defensa de la UE ante la OMC se encuentra en la Agenda 2000,¹³¹ aprobada por el Consejo Europeo de Berlín en 1999, cuya reforma de la política agrícola común (PAC) propuso un nuevo e importante paso adelante al dar forma material a un modelo europeo de agricultura.¹³²

Este modelo europeo de agricultura persigue el mantenimiento de la diversidad de sistemas agrarios del conjunto de Europa, incluidas aquellas regiones que presentan problemas específicos. Los objetivos son: una mayor orientación de mercado y competitividad, la salubridad y calidad en alimentación, la estabilización de las rentas agrarias, la integración de los problemas medioambientales en la política agrícola, la revitalización de las zonas rurales, la simplificación y una mayor descentralización.¹³³

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

Esta reforma ha permitido obtener muchos logros, tales como: aumento en el equilibrio del mercado, las rentas agrarias han evolucionado positivamente y las actuales negociaciones en la OMC se asientan sobre bases más sólidas. Sin embargo, en muchos aspectos,

¹²⁹ Con base en José A. Nieto presentado en el seminario *Economía de la Unión Europea: Estudios sectoriales*, Doctorado en Economía Internacional y Desarrollo, 2001, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.

¹³⁰ Con base en Manuel Gil de Montes Ferrara, *La financiación de las exportaciones agrarias de la Unión Europea. Las restituciones a la exportación*, Cádiz, Universidad de Cádiz, 2002, p. 55

¹³¹ Con base en Comisión de las Comunidades Europeas, *Una perspectiva a largo plazo para una agricultura sostenible*, Bruselas, Oficina de publicaciones oficiales de la Comunidad Europea, 2003, p.2

¹³² Con base en Paloma Sánchez y Nuria Laguna, *El comercio exterior de España. Teoría y práctica*, Madrid, Pirámide, 2003, p. 86

¹³³ Con base en Comisión de las Comunidades Europeas, *Una perspectiva a largo plazo para una agricultura sostenible*, Bruselas, Oficina de publicaciones oficiales de la Comunidad Europea, 2003, p.2

persiste el desequilibrio entre los objetivos fijados por la PAC y la capacidad de ésta para obtener los resultados que espera la sociedad, además, no ha sido suficiente para responder a la presión ejercida por la OMC.¹³⁴

Como respuesta a dicha presión entre otras razones, el 22 de enero de 2003, la Comisión Europea aprobó nuevas propuestas de reforma de la Política Agrícola Común (PAC). La propuesta de la Comisión ofrece a los agricultores una perspectiva clara del apoyo financiero que abarca hasta el 2013; además, servirá para desarrollar un sector agrícola más competitivo, orientado hacia el mercado, favoreciendo una mejor defensa de la PAC ante la OMC.¹³⁵

Los ajustes que se propone introducir la Comisión Europea permitirán a los agricultores la máxima flexibilidad en sus decisiones de producción, garantizándoles, al mismo tiempo, la estabilidad de sus rentas. La aplicación de la reforma de la Comisión servirá para eliminar aquellos aspectos de la política actual que resultan negativos para el medio ambiente, y aportará nuevos incentivos para la adopción de prácticas agrarias más sostenibles.¹³⁶

Estos ajustes son necesarios con el fin de garantizar que la UE pueda dotar su Modelo Europeo de Agricultura, en los próximos años, de un marco político sostenible y previsible. Estos cambios, que resultan aún más urgentes ante el nuevo marco presupuestario, permitirán a la UE garantizar una distribución transparente y más equitativa de las ayudas a la renta de los agricultores, y satisfacer mejor las expectativas de los consumidores y los contribuyentes.¹³⁷

El asesoramiento para una explotación racional de los recursos naturales será obligatorio, dentro de los requisitos de condicionalidad. En principio, se limitará a los agricultores que perciban más de 15 000 euros anuales de ayudas directas o cuyo volumen de negocios sea superior a 100 000 euros anuales. Los restantes agricultores podrán adherirse al sistema de forma voluntaria.¹³⁸

Este servicio asesorará a los agricultores, aportándoles información sobre el modo en que se integran las normas y las buenas prácticas en el proceso de producción. Se complementará con auditorías que comprenderán el análisis periódico y estructurado de existencias y la comprobación de los flujos materiales y los procesos empresariales que se consideren relevantes a determinados efectos (medio ambiente, salubridad alimentaria y sanidad animal). Mediante estas dos medidas se espera aumentar la competitividad del sector en el mercado no sólo nacional sino en el internacional.¹³⁹

Los elementos clave de las propuestas de reforma son resumidos por la Comisión de las Comunidades Europeas del siguiente modo:

- una ayuda única por cada productor, independientemente de la producción obtenida, lo que implica la simplificación de la PAC;¹⁴⁰

¹³⁴ *Idem*

¹³⁵ *Idem*

¹³⁶ *Idem*

¹³⁷ *Idem*

¹³⁸ *Ibid.*, p. 10

¹³⁹ *Idem*

¹⁴⁰ *Ibid.*, p.9

- vinculación de las ayudas al cumplimiento de las normas en materia de medio ambiente, salubridad de los alimentos, bienestar animal y seguridad e higiene en el trabajo, así como a la condición de mantener las tierras agrarias en buenas condiciones agronómicas, esto garantizará su armonía con el desarrollo sostenible;¹⁴¹
- una política de desarrollo rural reforzada, lo que supone más fondos y nuevas medidas para promover la calidad y el bienestar animal, y ayudar a los agricultores a cumplir las normas de la UE en relación con la producción;¹⁴²
- una reducción de las ayudas directas a la producción de mayor tamaño, a fin de generar fondos adicionales para el desarrollo rural y la financiación de nuevas medidas de reforma;¹⁴³
- revisión de la política de mercado de la PAC.

Los objetivos de la reforma pueden clasificarse en tres grandes: primero, favorecer una agricultura sostenible y orientada hacia el mercado, desplazando las ayudas por la cantidad producida a las ayudas por cada productor, basadas en referencias históricas y supeditadas al cumplimiento de una serie de requisitos sobre el medio ambiente, el bienestar animal y la salubridad alimentaria. De este modo, las ayudas a la renta ganarán en eficacia, evitando el abandono de tierras. Al introducir una mayor flexibilidad en la explotación, se mejorarán las rentas de muchos agricultores de zonas marginales.¹⁴⁴

Para todos aquellos receptores de la ayuda será obligatoria la aplicación de las normas legales europeas en materia de medio ambiente, salubridad alimentaria, sanidad y bienestar animal y seguridad en el trabajo. Para impedir el abandono de las tierras y los consiguientes problemas medioambientales, los beneficiarios de las ayudas directas estarán también obligados a conservar sus tierras agrarias en buenas condiciones agronómicas. La sanción consistirá en una reducción total o parcial de la ayuda (según la gravedad del caso).¹⁴⁵

Por lo que respecta a la OMC, la nueva ayuda única será compatible con la *green box*.¹⁴⁶ Esto último permitirá a la Unión Europea aprovechar al máximo sus bases de negociación para alcanzar sus objetivos en dicha organización, por ejemplo, en aspectos no comerciales. Las propuestas para enfocar la ayuda al productor y no a la producción bajo términos de desarrollo rural podrían ser cruciales de cara a la mejor defensa posible del modelo europeo de agricultura.¹⁴⁷

Al objeto de obtener el máximo beneficio, particularmente en el terreno administrativo, las ayudas únicas se extenderán al mayor número posible de sectores: todos los productos incluidos en el régimen de cereales, oleaginosas y proteaginosas (COP), así como las leguminosas de grano, las semillas, las papas de fécula, la carne de vacuno y de oveja; las ayudas revisadas del arroz, el trigo duro y los forrajes desecados; y el sector lácteo, una vez proceda efectuar pagos al mismo. En el curso de 2003 se presentaron propuestas para otros

¹⁴¹ *Idem*

¹⁴² *Ibid*, p.11

¹⁴³ *Ibid*, p. 9

¹⁴⁴ *Idem*

¹⁴⁵ *Ibid*, p.3

¹⁴⁶ *Green box*: término usado en el "argot" para referirse al desarrollo rural vinculado a la PAC, incluye las medidas adoptadas que no están ligadas a los precios

¹⁴⁷ Con base en Comisión de las Comunidades Europeas, *Una perspectiva a largo plazo para una agricultura sostenible*, Bruselas, Oficina de publicaciones oficiales de la Comunidad Europea, 2003, p. 4

sectores cuya reforma está prevista (azúcar, aceite de oliva, tabaco, algodón y, posiblemente, frutas y hortalizas y vino).¹⁴⁸

El segundo objetivo consiste en lograr un mayor equilibrio de las ayudas y potenciar el desarrollo rural transfiriendo los fondos de la PAC del primero al segundo pilar. El primer pilar comunitario incluye a la Comunidad Europea, es decir, el mercado interior y la unión monetaria, así como las diversas políticas y acciones comunes. En el primer pilar las decisiones tienden a adoptarse por mayoría, aunque existen múltiples excepciones en las que aún rige la norma de la unanimidad. El segundo pilar fue incorporado en los años noventa del siglo pasado, incluye a la política exterior y de seguridad común. En el segundo pilar las decisiones se toman por unanimidad, basándose en mecanismos de cooperación intergubernamentales cuyo objetivo es dotar a la Unión Europea de una política exterior.¹⁴⁹

El transferir a la PAC de un pilar a otro se logra mediante un sistema de modulación aplicable en toda la UE, y haciendo extensivos los actuales instrumentos del desarrollo rural al fomento de la calidad alimentaria y el bienestar animal, y el cumplimiento de normas más estrictas. Las nuevas medidas de reforma exigirán previsiblemente gastos adicionales, pues será preciso estabilizar apropiadamente las rentas agrarias.¹⁵⁰

Los ajustes que se propone introducir en la PAC permiten la máxima flexibilidad en las decisiones de producción y simplifican notablemente la forma de ayuda a los agricultores, garantizando, no obstante, la estabilidad de la renta agraria. Estos ajustes eliminarán buena parte de los incentivos negativos para el medio ambiente que comporta el actual sistema de ayudas, harán más eficaz la aplicación de la legislación y promoverán prácticas agrícolas más sostenibles. Suponen, además, una notable simplificación de la PAC, facilitan el proceso de ampliación y contribuyen a una mejor defensa de la PAC en la OMC.¹⁵¹

Estos ajustes parecieran ser complemento del objetivo internacional de la UE de conseguir que los países en desarrollo se beneficien plenamente de la expansión del comercio mundial, preservando la seguridad alimentaria. Con la reorientación de la ayuda hacia prácticas agrarias más extensivas y ayudas nacionales menos perturbadoras para el comercio, las propuestas parecen reducir la disponibilidad para la exportación, lo que a simple vista parece contribuir al fortalecimiento de los precios mundiales, redundando en beneficio en los países agroexportadores.¹⁵²

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

¹⁴⁸ *Idem*

¹⁴⁹ Con base en Jose A. Nieto, *La Unión Europea. Una nueva etapa en la integración económica europea*, Madrid, Pirámide, 2001, p. 39

¹⁵⁰ Con base en Comisión de las Comunidades Europeas, *Una perspectiva a largo plazo para una agricultura sostenible*, Bruselas, Oficina de publicaciones oficiales de la Comunidad Europea, 2003, p. 4

¹⁵¹ Con base en Jose Pascual García y José Pascual Echalecu, *Las ayudas de la Unión Europea*, Madrid, Imprenta del Boletín Oficial del Estado, 2002, p. 26

¹⁵² Con base en Comisión de las Comunidades Europeas, *Una perspectiva a largo plazo para una agricultura sostenible*, Bruselas, Oficina de publicaciones oficiales de la Comunidad Europea, 2003, p. 5

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

Para lograr esto, en el caso de los cereales, se aplicó una reducción final del 5% (frente al 20% propuesto en la Agenda 2000) para disminuir el precio de intervención de los cereales hasta los 95,35 € / tonelada a partir de 2004-2005, a fin de hacer de la intervención una auténtica red de seguridad, con lo que se evitará se sigan acumulando existencias, el centeno se excluirá del sistema de intervención, debido al recorte del precio de intervención de los cereales, las ayudas por superficie en el sector de los cereales y otros cultivos herbáceos relevantes aumentarán de 63 € / tonelada a 66 € / tonelada y se incluirá en la ayuda única.¹⁵³

El suplemento por trigo duro otorgado en las zonas de producción tradicionales se reducirá de 344,5 euros / hectárea a 250 euros / hectárea, incluyéndose en la ayuda única. La ayuda específica a otras regiones en las que el cultivo de trigo duro está subvencionado, actualmente de 139,5 euros / hectárea, irá disminuyendo progresivamente. Los recortes se efectuarán en el curso de tres años, a partir de 2004.¹⁵⁴

Se introducirá una nueva prima para la mejora de la calidad del trigo destinado a la producción de sémola y pasta. La prima se abonará en las zonas de producción tradicionales a los agricultores que empleen una cierta cantidad de semillas certificadas de variedades seleccionadas. Las variedades se seleccionarán de modo que reúnan las condiciones de calidad necesarias para la elaboración de sémola y pasta. La prima asciende a 40 € /hectárea y está sujeta a los límites marcados por las superficies máximas garantizadas actualmente vigentes en las zonas de producción tradicionales.¹⁵⁵

El mercado europeo del arroz presenta graves desequilibrios. El volumen de arroz almacenado en las existencias públicas de intervención es muy cuantioso, pues equivale a una cuarta parte de la producción comunitaria, y existen grandes posibilidades de que aumente a largo plazo. El equilibrio viene provocado por el incremento tanto de la producción interior y las importaciones como de las restricciones aplicables a las exportaciones con restituciones, de conformidad con el acuerdo sobre la agricultura. En los próximos años, este desequilibrio se exacerbará y alcanzará probablemente niveles insostenibles como consecuencia del aumento de las importaciones procedentes de terceros países.

A fin de restablecer los equilibrios de mercado en el caso del arroz, la Comisión Europea propone reducir el precio de intervención en un 50%, de una sola vez, hasta un precio de apoyo efectivo de 150 € / tonelada, en coherencia con los precios mundiales. Al objeto de estabilizar los ingresos de los agricultores, la actual ayuda directa se incrementará, pasando de 52 € / tonelada a 177 € / tonelada, equivalente a la compensación total por cereales de las reformas de 1992 y de la Agenda 2000. De ese importe, 102 € / tonelada se incluirán en la ayuda única por explotación y se abonarán en función de los derechos históricos, con el límite impuesto por la superficie máxima garantizada. Los restantes 75 € / tonelada, multiplicados por el rendimiento de 1995, según reforma, constituirán una ayuda específica por cultivo. La superficie máxima garantizada será la media de 1999-2001 o la actual superficie máxima garantizada, según cuál sea menor. Se implantará un régimen de

¹⁵³ Con base en Comisión de las Comunidades Europeas, *Una perspectiva a largo plazo para una agricultura sostenible*, Bruselas, Oficina de publicaciones oficiales de la Comunidad Europea, 2003, p. 7

¹⁵⁴ *Idem*

¹⁵⁵ *Idem*

almacenamiento privado, que se activará siempre que el precio de mercado sea inferior al precio de apoyo efectivo. Además, se adoptarán medidas especiales cuando los precios de mercado descendan por debajo de los 120 € / tonelada.¹⁵⁶

Para ofrecer a los agricultores del sector lácteo una perspectiva estable, la Comisión propone prolongar un sistema de cuotas lácteas reformado hasta la campaña de 2014-2015. En Berlín, en marzo de 1999, el Consejo Europeo decidió aplazar la entrada en vigor de la reforma del sector lácteo por razones presupuestarias. Sin embargo, dentro de las actuales perspectivas financieras, se dispone ahora de recursos presupuestarios imprevistos, por lo que la Comisión cree firmemente que la reforma acordada en Berlín debería adelantarse un año, a fin de poder lograr los objetivos y beneficios de la misma cuanto antes. Además, es necesario reducir el precio de apoyo a la leche, incrementando la cuota láctea, al mismo tiempo, en un 1% en los años 2007 y 2008, basándose en las cantidades de referencia tras la plena aplicación de la Agenda 2000.¹⁵⁷

Asimismo, la reducción uniforme prevista de un 5% anual se sustituirá por recortes asimétricos de los precios de intervención: -3,5% anual para la leche en polvo descremada y el -7% anual para la mantequilla en el transcurso del período de cinco años. En conjunto, esta reducción de un 35% en los precios de la mantequilla y un 17,5% en los de la leche en polvo descremada equivale a una reducción global de un 28% de los precios indicativos de la leche en la UE en un período de 5 años.¹⁵⁸

Las compras de mantequilla en intervención se suspenderán a partir del límite de 30,000 toneladas anuales. A partir de este límite se propone que las compras se efectúen mediante licitación. En 2007 y 2008 se efectuarán compensaciones adicionales en forma de ayudas directas, utilizando igual método de cálculo que en la Agenda 2000. Todas las ayudas al sector lácteo se incluirán en la ayuda única por explotación.¹⁵⁹

Es importante señalar que en la Conferencia Ministerial de Doha los países miembros — incluye a los 15 estados de la UE— se comprometieron a reducir progresivamente todas las formas de subsidios a la exportación, así como los apoyos domésticos que distorsionan el comercio en el sector agrícola.¹⁶⁰ Compromiso que se complementa con una de las metas de desarrollo del milenio, la cual consiste en el desarrollo rural y agrícola en los países en desarrollo.

Sin embargo, la reforma de la PAC aún considera los subsidios y establece nuevas medidas enfocadas a un mayor control del mercado, esta vez, enfocándose aún más hacia la demanda. Estas nuevas medidas parecen obstaculizar el cumplimiento del compromiso Doha porque pretenden incrementar la sensibilización de los consumidores acerca de la existencia y características de los productos elaborados de conformidad con regímenes de calidad alimentaria nacionales o comunitarios.

Además de que concederán ayudas a las agrupaciones de productores para acciones de información y promoción de los productos elaborados de conformidad con regímenes apoyados por los Estados miembros en el marco de sus planes de desarrollo rural. Estas

¹⁵⁶ *Ibid*, p. 8

¹⁵⁷ *Idem*

¹⁵⁸ *Idem*

¹⁵⁹ *Ibid*, p. 9

¹⁶⁰ Con base en Alonso de Gortari, "De Doha a Johannesburgo vía Monterrey: la nueva agenda para el desarrollo", en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, p. 4

nuevas medidas son una forma de distorsionar el mercado y dejar en mayor desventaja a los productos agrícolas que importa la UE de otros países como es el caso de México.

Entre estos nuevos mecanismos se encuentran: la educación del consumidor (consumidor ecológico) y las ecoetiquetas, que permitirán conocer al comprador el nivel de cumplimiento de las normas ambientales por parte del fabricante.¹⁶¹

Los Estados de la Unión Europea ya se han valido de las ecoetiquetas y la sensibilidad del consumidor ecológico o verde. Ambas estrategias son fuente de oportunidades para aquellas empresas pro ambientales y que cuentan con programas de apoyo por parte de su gobierno. Sin embargo, estas mismas estrategias se convierten en una amenaza para aquellas empresas mexicanas que carecen de un modelo de desarrollo sostenible y que además compiten en el nivel internacional. La sensibilización del mercado, las ecoetiquetas y el desarrollo sostenible en sí mismos parecen instrumentos eficaces en beneficio de la sociedad en general; sin embargo, pueden bajo ciertas circunstancias convertirse en barreras para las empresas de países en desarrollo; y aunque parezca contradictorio, pueden llegar a ser obstáculos al desarrollo de dichos países.

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

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

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

1. Los empresarios agroexportadores de México difícilmente tienen apoyo por parte del gobierno para respaldar económicamente las actividades de sus empresas. Lo que les coloca en desventaja frente al empresario agroexportador europeo, quien recibe subvenciones que le permiten bajar costos y ofrecer un precio más competitivo en el mercado.
2. Adicional a las regulaciones ambientales, de especies en extinción y de las medidas fitosanitarias para evitar la propagación de plagas y enfermedades deberán enfrentar como nuevos requisitos el "bienestar de los animales" y la "seguridad e higiene en el trabajo". Si bien es cierto que estas mismas medidas serán aplicadas a los productores europeos primero que a los extranjeros. Estos últimos no contarán con un programa específico que les capacite y auxilie en el cumplimiento de dichas regulaciones, mientras que en el caso del empresario europeo, el gobierno les obligará a recibir la asesoría y capacitación pertinentes.

¹⁶¹ Cfr. Comisión Europea, *Alimentos sanos para los ciudadanos europeos. La Unión Europea y la calidad de los alimentos*, Bruselas, Oficina de publicaciones Oficiales, 2000, 24 pp.

3. Los productos mexicanos que entren a Europa tendrán que competir desventajosamente en un mercado previamente condicionado a comprar productos europeos que sí cumplan ciertas normas de calidad y que serán señalados como productos cuya fabricación cumple con las “buenas prácticas”.

No es difícil concluir que medidas proteccionistas como éstas continuarán fomentando el intercambio comercial desigual entre México y otras regiones, creando nuevos retos y algunas oportunidades para nuestros empresarios.

Resumen del capítulo

Las empresas se encuentran inmersas en dos procesos: la globalización y la integración regional. La globalización como proceso que tiende a la liberalización de las finanzas y el comercio orilla a las empresas a competir en el nivel internacional, aún cuando estas empresas no se propongan incursionar en el mercado extranjero.

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

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

La globalización económica y la integración regional presentan retos para las empresas, particularmente, para las de menor dimensión. Ejemplo de esto ha sido la Política Agrícola Común que de ser un instrumento de integración regional ha pasado a convertirse en un propulsor de las exportaciones agroindustriales europeas y una barrera comercial para los exportadores de terceros países que desean incursionar en el mercado comunitario.

Pero junto con estos retos las empresas pueden detectar algunas oportunidades y obtener ventajas de ambos procesos. Prueba de ello es que aún en países en desarrollo como es el caso de México existen zonas geoeconómicas en las que el sector empresarial ha salido beneficiado de ambos procesos.

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

II) Las micro, pequeña y mediana empresas

En términos históricos la empresa es el primer eslabón en la larga cadena del progreso social y económico capitalista.¹⁶² Sin embargo, fue sólo hasta 1937 cuando se intenta definir a la empresa y se busca diferenciarla de las demás organizaciones humanas; y hasta 1960 se reconoce que el comportamiento individual está entre los factores que ejercen influencia en la dirección y desarrollo de la pequeña empresa, estableciéndose con mayor claridad teórica la diferencia entre empresa y empresario.¹⁶³

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

Las empresas son heterogéneas en todas las dimensiones en que se les pretenda analizar. De ahí que el intento de clasificarlas sea un reto, al mismo tiempo que una necesidad, para todos aquellos para quienes es objeto de estudio.

En el desarrollo de este capítulo se consideran algunas definiciones que se han dado a las empresas micro y pequeña, los criterios para clasificar a las empresas y la situación actual del sector empresarial mexicano.

1. Definición y criterios de clasificación

Para definir a la empresa micro, pequeña y mediana, objeto de estudio en el presente trabajo, nos avocaremos a analizar las propuestas por algunos estudiosos e investigadores. Primero, consideremos las definiciones que se dan con respecto a los términos “microempresa” y “pequeña empresa”.

Las definiciones cualitativas que se asignan a los términos “microempresa” y “pequeña empresa” son generadoras de confusión. Se espera que una definición permita identificar aquellas características que hacen de la empresa diferente de las demás. Esto último exige que las definiciones para “microempresa” y “pequeña empresa” no generen dudas en cuanto a cómo considerar a una empresa; sin embargo, esto no ocurre con la mayoría de las definiciones que se han propuesto. A continuación analizamos algunas definiciones que pertenecen a especialistas en micro, pequeña y mediana empresa.

Algunos autores pretenden dar una definición cualitativa de qué es una microempresa; sin embargo, estas mismas definiciones señalan ciertas características que son aplicables a los demás tamaños de empresa, particularmente a la pequeña.

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

¹⁶² Con base en Philip A. Neck, *Desarrollo de Pequeñas Empresas: políticas y programas*, México, Limusa, 1997, p. 7

¹⁶³ *Idem*

"[...] pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos [...]"¹⁶⁴.

En esta definición la expresión "pequeña" genera ambigüedades y confirma el hecho de que micro en ocasiones se usa como sinónimo de pequeño. El uso del término pequeño en ésta y otras definiciones que veremos más adelante nos conduce a una nueva pregunta ¿pequeña unidad en relación con qué o en comparación con qué? Una empresa de 500 empleados es pequeña en comparación con una transnacional. Esta empresa de 500 empleados entonces es pequeña... y si pequeño es sinónimo de micro... llegamos a una conclusión equivocada en la que señalamos que la empresa de 500 empleados es una microempresa. Por supuesto que por las dimensiones que una empresa de 500 empleados tiene es casi imposible que alguien la agrupe dentro de las microempresas, no es lo suficientemente pequeña para ser considerada micro, sin embargo, este ejemplo un poco exagerado nos permite resaltar la confusión que sí se presenta cuando se trata de la empresa micro con respecto a la pequeña empresa. Por otra parte, el comenzar una definición de microempresa con las palabras "pequeña unidad [...]" muestra cómo en ocasiones se usan dos términos distintos para referirse al mismo objeto.

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

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

La última expresión, "[...] debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos [...]", establece una relación causa efecto no sustentada. Transmite la idea equivocada de que el tamaño de la empresa es decisivo para que ésta sea productiva y exista un uso eficiente de los recursos: si es una empresa micro entonces es una empresa eficiente, si es una empresa eficiente entonces es una microempresa. El mal uso de los recursos y los problemas de productividad no dependen directamente del tamaño de la empresa, se debe a factores administrativos mucho más complejos que pueden o no presentarse en cualquier tamaño de empresa (micro, pequeña, mediana o gran empresa).

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

¹⁶⁴ Freddy Rivero, María Ávila y L. G. Quintana, *La promoción integral de la microempresa, Guía de mercadeo para las organizaciones promotoras*, Madrid, Popular, 2001, p. 41.

[...] pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello precario [...].¹⁶⁵

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

El primer error, cómo se está considerando el término “precario”; el segundo derivado del primero, el lector pudiera en algún momento establecer una relación causa efecto sin sustento.

Una lectura superficial y apresurada de la definición expuesta en este trabajo probablemente llevaría a razonamientos equivocados. Un razonamiento equivocado es que si la empresa tiene problemas de capital entonces es una microempresa, o mejor dicho, las empresas que son muy pequeñas (micro) tienen problemas de capital. Otro razonamiento, si la mano de obra es precaria (falta personal calificado) es una microempresa, o bien, todas las empresas dentro del grupo micro carecen de personal calificado.

Un razonamiento más, si la tecnología es precaria porque el proceso de producción en el que la empresa interviene es intensivo en mano de obra entonces esta empresa es una microempresa. Concluyendo erróneamente que si la empresa se encuentra en un determinado país dentro del grupo de microempresas entonces es sinónimo de problemas financieros, de recursos humanos y tecnológicos. Por supuesto que las empresas de cualquier tamaño afrontan problemas relacionados con las finanzas, recursos humanos y la aplicación de nuevas tecnologías. Por otro lado, la quiebra, cese de un negocio o la inestabilidad económica que una empresa afronta en un momento determinado involucra otros factores que en la mayoría de los casos son independientes al tamaño de la misma.

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

“Estas actividades están un poco más allá de la pura supervivencia y hay algunos elementos que hacen que se les pueda dar carácter de empresas de muy pequeño tamaño: cierto espíritu empresarial por parte del dueño, algún trabajador o colaborador a parte del dueño, algún valor añadido en el producto o servicio, existencia de activos fijos aunque sean mínimos, etc. Éstas son las que consideraremos microempresas.”¹⁶⁶

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

¹⁶⁵ Samuel Carpintero, *Los Programas de Apoyo a la Microempresa en América Latina, El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI*, Bilbao, Ediciones Deusto, 1998, p. 58

¹⁶⁶ *Idem*

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

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

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

Consideremos una definición adicional

“Una de las manifestaciones más gravitantes de los sectores invisibles la constituye un amplio espectro de micro-empresas y otras pequeñas organizaciones económicas que operan en los intersticios o brechas dejadas por el gran capital.”¹⁶⁷

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

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

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

“La racionalidad de estas micro-organizaciones puede estar determinada por la necesidad de supervivencia en el marco de crisis agudas, por la falta de oportunidades brindadas en la moderna economía de mercado, o por una alternativa consciente asumida frente a la disciplina y jerarquía dominantes, tanto en el empleo del sector formal como en la tradición histórica general. En todos estos casos, la racionalidad que rige a las micro-organizaciones no tiene como fundamento único el principio capitalista de acumulación mediante el lucro.”¹⁶⁸

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

¹⁶⁷ Con base en Manfred Max-Neef, *Desarrollo a Escala Humana*, Barcelona, Nordan/Leoría, 1998, 2ª. edición, p. 100

¹⁶⁸ *Idem*

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

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

El autor nos aporta dos características valiosas, pero que al igual que la aportación hecha por Carpintero no sólo se aplican a la microempresa, sino también a las demás empresas sin importar su tamaño: “[...] *la heterogeneidad multidimensional* [...y su...] *inestabilidad para perpetuar su existencia* [...]”.¹⁶⁹

En cuanto a la heterogeneidad multidimensional, no sólo de la microempresa sino de las demás empresas sin importar su tamaño, el autor se refiere a la diferencia que existe entre las empresas desde distintas dimensiones. Con esto último podemos entender que no existen dos empresas iguales, no sólo por encontrarse bajo entornos económicos diferentes, sino por contar con diferente personal, clientes, empresarios, estrategias, entre otros. Todas las empresas, por lo tanto, son **heterogéneas multidimensionalmente**, por lo que esta característica no es exclusiva de las microempresas.

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

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

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

¹⁶⁹ *Ibid*, p.101

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

Las empresas muy pequeñas tienen una participación importante en los países desarrollados, para mostrarlo señalemos los siguientes tres países: Italia, Alemania y Suiza. En el caso de Italia, el 98% de las empresas en el sector manufacturero y el 99% en el de servicios cuentan con menos de 50 empleados.¹⁷⁰

En cuanto a Alemania el 68% de las empresas, excluyendo el sector manufacturero, son microempresas (menos de 10 empleados). El 91% del empleo nacional es absorbido por empresas cuyo tamaño es menor a 50 empleados (micro y pequeña empresas). En el sector manufacturero alemán las empresas con menos de 50 empleados generan el 22,5 % del empleo y las empresas con menos de 10 empleados el 7,4 %.¹⁷¹

El sector empresarial suizo está conformado en su mayoría por micro y pequeña empresas (97.9%). El 88.4% del total de empresas suizas cuentan con 1 a 10 empleados y no surgieron como respuesta al subdesarrollo ni ante una aguda crisis. Las pequeñas empresas absorben el 48.7% del empleo total en Suiza y el 45.6% del empleo en el sector manufacturero.¹⁷²

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

Por otra parte, al observar todas las definiciones de microempresa podemos advertir que muchos autores usan la expresión *pequeña unidad* para referirse a la microempresa. Respecto a esto último, en renglones anteriores cuestionamos si la expresión micro es sinónimo de pequeño y, en tal caso, si al referirnos a microempresas también estamos señalando a las pequeñas empresas. Para poder resolver esta cuestión analicemos algunas definiciones que presentan elementos cualitativos sobre la pequeña empresa.

De acuerdo con Anzola “[...] una empresa es pequeña cuando es comparada con empresas grandes (lo que es pequeño depende del punto de vista relativo que se tome).”¹⁷³ Sin embargo esta definición no permite determinar si existe una diferencia entre la pequeña y las micro y mediana empresas. La definición de este autor hace alusión a la relatividad del término pequeño porque para definir algo como pequeño depende del segundo objeto con el que se le esté comparando. Esta relatividad también aplica a los otros términos: micro, mediano y grande.

¹⁷⁰ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*, Paris, OCDE, 2000, p. 139

¹⁷¹ *Ibid.*, p. 122

¹⁷² *Ibid.*, p. 199

¹⁷³ Con base en el Comité de Desarrollo Económico citado en Scrvulo Anzola Rojas, *Administración de pequeñas empresas*, México, McGraw-Hill, 2002, p. 6

El mismo autor complementa su definición haciendo una breve mención de las características establecidas por el Comité de Desarrollo Económico, las cuales en forma resumida son las siguientes: a) administración de la empresa independiente, los gerentes son propietarios de la empresa; b) el capital es proporcionado por una persona, o por un grupo reducido de personas que pueden ser familiares y amigos; c) su forma de operar suele ser local; d) su tamaño es de acuerdo con las características de la industria donde se encuentra y crece con base en la reinversión.¹⁷⁴

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

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

“[...] una entidad en la cual tanto la producción como la gestión se concentran en manos de una o dos personas, que son igualmente responsables de tomar decisiones principales [...]”¹⁷⁵

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

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

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

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

El primer ejemplo, la OCDE, presenta en su informe sobre pequeñas y medianas empresas del año 2000 la clasificación de cada país miembro considerando sólo el número de

¹⁷⁴ *Idem*

¹⁷⁵ Philip Neck, *Desarrollo de pequeñas empresas, políticas y programas*, México, Oficina Internacional del Trabajo Ginebra, Limusa, 1ª. reimpresión, 1997, p. 10

empleados. Esta clasificación presenta una primera limitación, si se desea tomar dichos datos para análisis, será un análisis incompleto porque no aparecen los otros criterios (volumen de ventas, flujo de efectivo o estructura de capital) que probablemente sí están considerando los diferentes gobiernos en la determinación de micro, pequeña, mediana o grande empresa. Tal es el caso de los Estados que pertenecen a la Unión Europea que como veremos más adelante incluyen el volumen de ventas.

Una segunda limitación es que la información de algunos países presenta y señala a la industria y los servicios como un sólo grupo (Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Holanda y España) mientras que otros presentan al total de empresas en la economía del país (Hungria, Noruega, Suecia y Estados Unidos),¹⁷⁶ lo cual tiene como consecuencia al elaborar el cuadro 1 que se tome en cuenta sólo el sector manufacturero excluyendo otros (como el de servicios o el agrícola).

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

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

Fuente: Elaboración propia con base en OCDE, *Small and Medium Enterprise Outlook 2000*. París, OCDE, 2000, p. 214.

La tercera limitación es la diversidad de criterios para clasificar a las empresas por su tamaño (micro, pequeña y mediana). Si observamos el cuadro 1 podemos señalar que dieciocho países coinciden en su clasificación (de los cuales sólo Corea y Turquía no son europeos). Sin embargo, hay países como Canadá, Hungría, Italia, Japón y México con diferencias significativas en relación con el resto de los países al clasificar a las empresas por número de empleados (ver cuadro 1).

Canadá, considera a las empresas con más de 100 empleados como gran empresa, colocando entonces a las empresas con 100 a 249 trabajadores fuera del grupo de empresas medianas, contrario al criterio usado por el resto de los países. Hungría, considera a las empresas con 10 a 19 empleados como pequeñas, cuando la mayoría de los países las consideran microempresas, y toma como mediana empresa a aquellas empresas con 100 a 499 empleados, incluyendo entonces dentro del grupo de mediana empresa a lo que en la

¹⁷⁶ Los siguientes párrafos han sido desarrollados con base en Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*, París, OCDE, 2000, 222 pp.

mayoría de los países se considera gran empresa. Italia y Japón, consideran a las empresas con 200 a 250 trabajadores como gran empresa, cuando en la mayoría de los países se les incluye en el grupo de mediana empresa.

México, en este informe, utiliza un rango mayor que los otros países al determinar el número de empleados que deben conformar a una microempresa (0-30 empleados), por lo que considera como micro a empresas que en otros países son definidas como pequeñas. Lo mismo ocurre con la mediana empresa, donde incluye el rango de 250 a 500 empleados como mediana, cuando en la mayoría de los países éstas son consideradas gran empresa.

En cuanto a Australia sólo difiere del resto de los países al diferenciar cuantitativamente a la mediana empresa de la grande: este país considera a las empresas con 200 a 250 empleados como parte del grupo de gran empresa cuando la mayoría de los países las consideran dentro de la mediana empresa (igual que Italia y Japón). Una cuarta limitación es que estas clasificaciones sufren cambios, como es el caso de la Unión Europea (UE) y el de México.

Para la UE, la Comisión Europea propone que una empresa sea clasificada como mediana cuando cumpla simultáneamente: que el número de sus trabajadores empleados sea superior a 49 e inferior a 250 y que su volumen de ventas sea inferior a 40 millones de euros. La UE considera pequeña a la empresa con menos de 50 trabajadores y un volumen de ventas menor a 7 millones de euros, mientras que la microempresa debe de contar con menos de 10 trabajadores.¹⁷⁷ Como se puede observar en comparación con el cuadro 1, esta nueva clasificación difiere del criterio que originalmente usaban los Estados miembros de la UE, los cuales llamaban microempresa a las que contaban con menos de 19 empleados, muchas de las cuales con esta reclasificación pasan a formar parte del grupo de pequeñas. Además, esta clasificación toma en cuenta la participación del capital por parte de una gran empresa en otra más pequeña, indicando que la grande no debe tener más del 25% de participación en el capital¹⁷⁸ de la pequeña ya que de lo contrario esta última dejará de considerarse como tal.

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

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

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

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy, Secretaría de Economía), "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas, medianas y grandes" publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de marzo de 1999, pp. 5 y 6.

¹⁷⁷ Con base en Domingo García (coord.), *El riesgo financiero de la pequeña y mediana empresa en Europa*, Madrid, Pirámide, 1997, p. 31

¹⁷⁸ *Idem*

El segundo ejemplo, la CEPAL, se refiere a un estudio realizado por la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en el que se analizó a las pequeña y mediana empresas industriales de 14 países de América Latina, intentando excluir de dicho estudio a las microempresas.

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

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

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

Fuente: Elaboración propia con base en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, base de datos sobre las pequeñas y medianas empresas industriales, citado por Wilson Peres y Giovanni Stumpo (coord.) *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*. México, 2002, Siglo XXI, pág. 12.

Como puede notarse, no existe homogeneidad suficiente en la base de datos. Este hecho es reconocido por los mismos investigadores Wilson Peres y Giovanni Stumpo.¹⁷⁹

Anteriormente consideramos y ejemplificamos con el informe de la OCDE los diferentes criterios para definir el tamaño de las empresas en cada país. Este mismo problema se presenta en el trabajo hecho por la CEPAL sólo que esta base de datos (Cuadro 3) presenta dos conflictos más.

El primero es el periodo; cada país está presentando datos de distintos años, los cuales son en algunos casos muy atrasados, como los que corresponden a Argentina, El Salvador y

¹⁷⁹ Con base en Wilson Peres y Giovanni Stumpo (coord.), *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, México, Siglo XXI, 2002, p. 11

México (adviértase que existe una diferencia de 9 años con relación a la publicación del libro) cuyos datos pertenecen al año 1993.

El segundo conflicto se da con Colombia, cuyos datos estadísticos representan a la micro y pequeña empresa de forma indistinta, es decir, consideran a la micro y pequeña empresa como un sólo grupo cuando la CEPAL pretendía en su estudio excluir a la microempresa.

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

Podemos decir que la clasificación de las empresas por su tamaño varía enormemente. Las empresas son heterogéneas, por lo que el intento de clasificarlas con base en el tamaño no es fácil, aunque sí necesario para las instituciones que desean establecer programas de apoyo y para los que pretendemos estudiarlas. Los criterios para clasificarlas son variados ya que dependen del propósito por el cual se establecen: el sector económico a estudiar, si es un análisis comparativo o no, o como en el caso del presente trabajo, en el que se estudia a la empresa mexicana bajo un programa europeo que pretende crear redes de empresa internacionales. En este último caso se adoptará el criterio de la UE porque el programa Al-Invest es un programa europeo y porque se facilita el agrupar a las empresas de menor tamaño en un sólo grupo denominado PYME (correspondiente a la abreviatura de Pequeña Y Mediana Empresas). Por tanto, a partir de este momento para referirnos a las micro, pequeña y mediana empresas lo haremos con las abreviaturas PYME, lo cual incluye a las empresas que cuentan hasta con 249 empleados.

A) Otros criterios de clasificación

Ahora bien, existen otras clasificaciones tanto de empresa como de empresario no relacionadas con el tamaño que a continuación mencionamos. En el caso de los empresarios se clasifican de acuerdo a sus funciones en:¹⁸⁰

Empresario Gerente: Aquel que sólo se dedica a administrar su empresa, mientras cuenta con otros empleados que se encargan de realizar las demás funciones.

Empresario productor: Realiza funciones administrativas pero además las combina con las actividades de su negocio, y sigue contando con ayudantes.

Empresario operario: Está completamente involucrado en las funciones operativas de la empresa, sin tener el tiempo suficiente para meditar en las tareas administrativas que le conciernen.

Así mismo, las empresas se clasifican conforme a su estabilidad:¹⁸¹

Empresa de supervivencia o subsistencia: surge por falta de alternativas de empleo y se dedica a actividades comerciales simples.

¹⁸⁰ Con base en Samuel Carpintero, *op. cit.*, p. 61.

¹⁸¹ Con base en Agustín de Asís, *et al, op.cit.*, p. 24 y Samuel Carpintero, *op. cit.*, p. 61.

Empresa consolidada y de acumulación: Tiene potencial de crecimiento porque ha logrado una posición estable en el mercado.

Empresa dinámica: Se encuentra intermedia entre la microempresa y la pequeña. Es demasiado grande para considerarse microempresa y beneficiarse de los programas de apoyo pero aún no cubre los requisitos estipulados por los bancos para acceder a fuentes de financiamiento privadas.

Deficitarias: No consiguen producir y vender lo suficiente para cubrir sus gastos. Están condenadas a desaparecer.

Según las relaciones de trabajo dentro de la empresa:¹⁸²

Familiar: Los trabajadores y el dueño mantienen lazos consanguíneos.

Individual: Está formada por un solo individuo.

Extrafamiliares: Incluye otros empleados o trabajadores aparte de la familia.

Asociativas: Está formada por emprendedores que mantienen una relación de confianza y amistad.

Según las relaciones de propiedad:¹⁸³

Personales: La empresa pertenece a una sola persona.

Familiares: El capital proviene del patrimonio familiar.

Asociativas: Existen varios dueños que no mantienen relaciones familiares entre sí.

Según la duración del trabajo:¹⁸⁴

Permanentes: Son empresas estables que ofrecen los mismos productos y/o servicios durante todo el año. Han logrado consolidarse en el mercado.

Temporales: Son estables pero el producto y/o servicio es sólo por temporada.

Ocasionales. Empresas poco estables, tendientes a desaparecer, que ofrecen un bien y/o servicio eventual.

Según su participación en el proceso productivo:¹⁸⁵

Integrales: Participan en todo el proceso de producción de un bien.

Especializadas: Sólo participan en una fase específica de la producción de un bien o se especializan en la producción de una pieza.

Según la ubicación:¹⁸⁶

Urbanas: Se localizan en una ciudad.

Rurales: Se encuentran en las zonas rurales.

Semiurbanas: Se ubican en las cercanías a las grandes ciudades.

Con base en la actividad o giro de la empresa:¹⁸⁷

Manufacturera: Se dedica a la producción de bienes.

De servicios: Produce o presta un servicio.

Comercializadora: Su actividad principal es la compra y venta de productos.

¹⁸² Con base en Agustín de Asís, *et al*, *op.cit.*, p. 25

¹⁸³ *Idem*

¹⁸⁴ *Idem*

¹⁸⁵ *Ibid*, p. 26

¹⁸⁶ Samuel Carpintero, *op. cit.*, p. 63

¹⁸⁷ Con base en Agustín de Asís, *et al*, *op.cit.*, p. 26,27

De acuerdo a su condición legal:

Formal: Declara impuestos y paga la seguridad social de los trabajadores

Semiformal: No aporta impuestos pero paga la seguridad social de los empleados

Informal: Mantiene sus actividades sin conocimiento del gobierno, no paga impuestos ni realiza aportaciones a la seguridad social.

Los diferentes criterios para clasificar a las empresas anteriormente descritos facilitan su definición y estudio porque permiten describir sus características cualitativas y agruparlas pese a su heterogeneidad. No obstante, el agruparlas a pesar de las diferencias que existen entre éstas conlleva a eliminar características muy particulares de cada empresa. Las conclusiones que se obtengan al estudiarlas como grupo o en forma individual deben ser cautelosas. Considerando la heterogeneidad de la empresa, se debe evitar el concluir con juicios generales que lejos de representar o explicar la realidad económica de las empresas tiendan a expresar la subjetividad del propio investigador.

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

2. Las empresas en el contexto nacional

Nos gustaría iniciar esta parte haciendo referencia a las conclusiones de investigación de un economista: Bendesky.¹⁸⁸ Él maneja la tesis de que para México las oportunidades de la globalización pasan por el problema regional, es decir, por la dimensión espacial, donde debe establecerse una geografía de crecimiento y desarrollo, en la cual se integren los distintos temas que requieren de un tratamiento territorial.

La fase actual de internacionalización de capitales pone en evidencia, de manera paradójica, la importancia de los fenómenos de carácter regional y local que se expresan de manera simultánea en los ámbitos económico y político. Al mismo tiempo que existen formas desiguales de interdependencia entre sectores, regiones y naciones que determinan las modalidades de cooperación y conflicto en las economías políticas y en los mercados internacionales.¹⁸⁹

De acuerdo con Bendesky,¹⁹⁰ la etapa actual de internacionalización se expresa en un intenso comercio intraindustrial, en la creciente pérdida del referente nacional, de los espacios económicos que se vinculan (existen muchos centros y periferias en espacios al mismo tiempo más difusos y más delimitados), en el establecimiento de diversas redes que significan nuevas formas de funcionalidad entre las partes, es decir, la creación de una fragmentación funcional de las economías nacionales y de sus regiones. Él declara que en tanto se establecen nuevos modelos de integración entre países no se crean

¹⁸⁸ Con base en León Bendesky, "Economía regional en la era de la globalización", en *Comercio Exterior*, No.11, noviembre de 1994, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, p. 982.

¹⁸⁹ *Idem*

¹⁹⁰ *Idem*

necesariamente las fuerzas para una mayor integración interna, lo que tiene distintas expresiones económicas y políticas.

Bendesky considera que el término globalización, que analizamos en el primer capítulo, no define las condiciones del funcionamiento económico en escala planetaria, sino que describe algunas de las formas de operación de las grandes empresas y de ciertos mercados alrededor del mundo para lo cual hace la siguiente declaración

“[...] Es claro que las estrategias y las decisiones de inversión en empresas como General Motors o la Nestlé se establecen en el marco de mercados múltiples o globales según la denominación convencional. Pero ¿qué significa en un sentido práctico la globalización para el mundo de micro y pequeña empresas que son la mayoría de los establecimientos industriales de México? y ¿cuál es el sentido de un discurso político y económico que plantea la globalización como ámbito de referencia aplicado de manera indiscriminada a un conjunto tan heterogéneo de espacios y agentes como el que conforma la economía nacional? [...]”.¹⁹¹

Estas preguntas que el autor plantea serán analizadas posteriormente. Antes describiremos la situación actual de la PYME mexicana. Por otro lado, al referirse a competitividad hace resaltar que este concepto ha sido replanteado, y que en una economía abierta una actividad competitiva en el ámbito nacional también lo es en el internacional, aunque esto no implica necesariamente que una empresa tenga por fuerza que exportar. Frente al grado de liberalización comercial e integración económica, la PYME mexicana debe competir con empresas extranjeras que se han instalado en territorio nacional, para ello, debe replantearse nuevas estrategias que le permitan una mayor competitividad bajo este nuevo escenario, como Bendesky declara:

“[...] La noción de competitividad mexicana es una abstracción poco útil para definir las actividades productivas asociadas con un modelo de especialización en los mercados internacionales. Es poco útil para formular una política industrial, para la promoción sectorial o para establecer una política regional, como también lo es para la actividad empresarial y el desarrollo de los mercados. Tiene mayor relevancia aplicar algunas de las diversas medidas de la competitividad en escala sectorial o de ramas productivas o incluso de empresas, pues ello se acerca a la consideración del uso eficiente de los recursos. Este es un tema que ahora se plantea en México a partir de los programas de estímulo de la banca de desarrollo para las empresas micro, mediana y pequeña, aunque sin lograr aún precisar los conceptos considerados [...]”.¹⁹²

Esto concuerda con las conclusiones obtenidas por Ruiz Durán,¹⁹³ quien analiza el nivel de desarrollo de las diferentes zonas del país tras la apertura comercial. Ruiz agrega además que no hubo una decisión consciente que desencadenara un fortalecimiento territorial, es decir, la apertura comercial se llevó acabo dejando a su suerte a cada entidad federal. Como resultado de esto último, las entidades más dinámicas fueron impulsadas por factores externos como la exportación, la maquila y el turismo, mientras las más pobres quedaron sin un mayor crecimiento.

En su investigación clasifica a los estados con base en su nivel de especialización en 7 grupos: *Frontera* (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas), *Reconversión industrial* (Jalisco, Aguascalientes, Querétaro, Guanajuato y San Luis Potosí), *D.F. y su entorno* (D.F., Puebla, Morelos, Estado de México, Tlaxcala e Hidalgo), *Estados*

¹⁹¹ *Ibid.*, p. 983

¹⁹² *Ibid.*, p. 986

¹⁹³ Con base en Clemente Ruiz, “Territorialidad, industrialización y competitividad local en el mundo global” en *Dinámica regional y competitividad industrial*, Clemente Ruiz y Enrique Dussel, II S/UNAM, 1999, pp. 13-56

petroleros (Veracruz, Tabasco y Campeche), *Estados del sur* (Guerrero, Oaxaca y Chiapas), *Estados Turísticos* (Yucatán, Quintana Roo y Baja California), y *Estados de materias primas* (Sinaloa, Nayarit, Durango, Michoacán, Colima y Zacatecas).

El proceso de especialización tecnológica fue mucho mayor en los estados fronterizos y de reconversión industrial mientras que los estados de materias primas lograron especializarse en sectores tradicionales (alimentos y muebles). En el caso de los estados del sur caracterizados por un sector empresarial débil, la actividad artesanal y la exportación de productos agrícolas, el desarrollo ha sido lento y centrado en actividades comerciales. En el estado de Oaxaca se inició la promoción de maquilas que, aún incipiente, ha dado lugar a la expansión industrial. Chiapas y Guerrero no han logrado incentivar proyectos independientes a los federales.¹⁹⁴

Este análisis complementado con lo que expone Bendesky muestra que la desigualdad económica entre los diferentes estados es cada vez más acentuada. El bajo o alto nivel de desarrollo repercute en la actividad empresarial de cada región, al mismo tiempo que el sector empresarial ejerce influencia sobre el desarrollo local.

Esto indica que hay empresas mexicanas que se han visto beneficiados por la apertura comercial y las reformas económicas, particularmente, aquellas cuyos empresarios tuvieron la visión y la capacidad para formar alianzas con el exterior. Celso Garrido las ha denominado *grandes empresas mexicanas* (GEM)¹⁹⁵ y suman un total de trece. La GEM se caracteriza por tener inversiones en el extranjero como respuesta a las reformas económicas del país y la búsqueda por mantener su crecimiento y rentabilidad a largo plazo.¹⁹⁶

De acuerdo con Garrido,¹⁹⁷ la internacionalización vía inversión por la GEM se debe a dos razones: la primera, el deseo de asegurar los servicios de distribución y de post-venta; la segunda, el propósito de reducir costos de información y de transacción. Esta empresa tiene un alcance regional, principalmente, focalizado a los mercados de norteamericano y latinoamericano. Sólo Cemex (Cementos Mexicanos) ha estado actuando en el nivel global mientras que las otras empresas se han enfocado a mercados con afinidades étnicas y culturales.

Este grupo es muy reducido con relación a la cantidad de empresas que forman parte de nuestra economía, estas últimas han quedado rezagadas, continúan dependiendo de una demanda local cada vez menor por el aumento de la competencia en el mercado, y tienen que competir con empresas extranjeras en su propio territorio. Muchas de estas empresas se encuentran en el sector informal.

Si bien es cierto que este sector no es objeto de nuestro estudio es importante explorarlo brevemente. La razón principal es que las actividades del sector informal se vinculan a las formales. El analizar la situación actual de la empresa mexicana ignorando dicho sector nos conduce a un panorama parcial de la situación empresarial mexicana.

¹⁹⁴ *Ibid*, p. 38

¹⁹⁵ Las grandes empresas mexicanas estudiadas por Celso Garrido son: Alfa, Carso, Desc, La Moderna, Femsa, Vitro, Bimbo, Cemex, Dina, Geo, Gruma, Posadas y Televisa.

¹⁹⁶ Con base en Celso Garrido, "El caso mexicano", en Daniel Chudnovsky, *et. al.*, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1999, pp. 165-258

¹⁹⁷ *Ibid*, p. 173

François Roubaud¹⁹⁸ explica que existe una vinculación entre las empresas mexicanas del sector informal con el resto de la economía. Esto en ocasiones se da a través de la subcontratación porque se puede ejercer sin un mínimo de presiones legales. Sin embargo, el vínculo más directo es por medio del comercio. La materia prima que obtiene el sector informal proviene de las grandes empresas, mientras que su consumidor final es el ciudadano, quien probablemente cuenta con un empleo legalmente formalizado. La hipótesis de este autor es que el sector informal subsiste en los espacios que dejan las empresas formales, en satisfacción de la demanda final.

Por otra parte, las empresas que se encuentran en el sector formal son aquéllas que mantienen sus actividades en el margen de la legalidad, lo que facilita su descripción y estudio. Las características de la empresa formal en México, de acuerdo a un estudio realizado por Nacional Financiera en 1995 sobre el impacto de la apertura comercial y la crisis de 1994, son las siguientes:

La planta productiva mexicana se compone por empresas relativamente jóvenes. El 34.2% tiene de 1 a 5 años de antigüedad, 24.1% entre 6 y 10 años, 11.5%, de 11 a 15 años y el 4.5% en 1995 contaba con menos de un año de haberse creado.¹⁹⁹ Esto muestra que sólo un pequeño grupo cuenta con una antigüedad suficiente para aplicar experiencias anteriores ante la situación actual del país.

Existe una alta concentración de microempresas, las cuales representan el 82.8% del total de empresas. Las pequeñas totalizan un 14.6% del total de empresas, mientras que las proporciones para mediana y grande son de 1.5% y 1.2% respectivamente.²⁰⁰

Las actividades comerciales concentran al 23.5 % del total de empresas. Los servicios personales, profesionales y sociales (9.7%) y actividades manufactureras como elaboración de alimentos, bebidas y tabacos (9.6%), textiles y confecciones (5.4%), productos minerales no metálicos e imprentas y editoriales (3.7% respectivamente) son servicios y actividades en las que se encuentra involucrado un porcentaje considerable de empresas.²⁰¹

La estructura organizativa presenta una reducida participación de las mujeres en la fuerza laboral, que no supera en ninguna de las categorías a la tercera parte, con todo el 22.9% de los directivos son mujeres. La proporción de empleados se eleva a 32.2% y, entre los supervisores y obreros, representan el 14.8% y 20.5% respectivamente.²⁰²

Los empresarios tienen nivel de preparatoria o superior en el 68.1% de los casos. El 6.1% no ha terminado la preparatoria y el 4.4% ha realizado estudios de posgrado. Esto se relaciona con el tamaño de las empresas, mientras que en las grandes el 95.4% tienen nivel universitario o superior, en las microempresas es de sólo el 37.4%. En el aspecto sectorial las ramas de construcción y servicios financieros tienen respectivamente, 82.9% y 77% de sus directivos con nivel de licenciatura o superior, las ramas de transporte y almacenamiento, y textiles sólo disponen de 22.6% y 26.8% respectivamente.²⁰³

¹⁹⁸ Con base en François Roubaud, *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1995, p. 462

¹⁹⁹ Con base en Nacional Financiera, *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, Fase III, México, Nafin, Serie Encuestas, 1995, p. 25

²⁰⁰ *Idem*

²⁰¹ *Idem*

²⁰² *Idem*

²⁰³ *Idem*

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

Las empresas exitosas son aquellas que lograron mantener sus niveles de producción y/o ventas a pesar de la crisis de 1994. Este conjunto de empresas constituye el 26.4% del total, entre las cuales, el 9.5% lograron incrementarlos sin sufrir mermas en sus utilidades.²⁰⁴

Las empresas exitosas que no disminuyeron sus ventas y/o producción han permanecido en el mercado, sus empresarios tienen una escolaridad superior al promedio (51% poseen estudios de licenciatura o superiores) y dependen menos de los mercados locales, a continuación se enlistan puntos importantes respecto a su situación:²⁰⁵

- b) Este tipo de empresas aunque se orienta al mercado local (71.8%) y regional (14%), su dependencia de estos mercados es menor a las empresas encuestadas por Nafin con mayor participación en los mercados nacional y de exportación. Los empresarios que no exportan atribuyen la causa a que su producto no es exportable, su producción es limitada y al desconocimiento de los trámites aduanales.²⁰⁶
- c) Los empresarios no tomaron acciones para enfrentar la situación económica del país, sólo el 19.2% lo ha llevado a cabo, incluyendo entre las medidas adoptadas: recorte de personal (7.8%), reducción de precios (6.7%), la renegociación con los proveedores (14.2%), la promoción de productos y servicios (12.0%) y la mejora en la calidad (9.5%).²⁰⁷
- d) El empleo de asesoría técnica y especializada es muy limitado, sólo el 21.2% de estos empresarios recurrieron a este recurso. Lo mismo ocurrió con el apoyo financiero, los empresarios acudieron menos a bancos, gobierno y otras instituciones de crédito en comparación con el total de las empresas encuestadas.²⁰⁸
- e) Coinciden en todos los elementos para aumentar la competitividad como son mejora en los precios de venta, acceso a financiamiento con mejores tasas, reducción de la carga fiscal y otras obligaciones, y mejora de la calidad de los insumos.²⁰⁹
- f) Los servicios que emplea este tipo de empresas provienen de consultores nacionales y de instituciones superiores y están orientados a la capacitación, investigación de mercado y desarrollo tecnológico y proceso productivo con el fin de mejorar el prestigio y la competitividad. Requieren asesoría técnica fundamentalmente en el proceso productivo y en administración.²¹⁰

En cuanto a las empresas exitosas que incrementaron su producción y/o ventas sin disminuir sus utilidades representan sólo el 9.7% del total, el 73% de este grupo se encuentra entre el primer año y los quince de existencia, y la composición por tamaño es la siguiente: micro (69.8%), pequeñas (24.3%), medianas (3.5%) y grandes (2.4%).²¹¹ La situación de las empresas exitosas es la siguiente:

²⁰⁴ *Ibid*, p. 49

²⁰⁵ *Idem*

²⁰⁶ *Ibid*, p. 50

²⁰⁷ *Idem*

²⁰⁸ *Idem*

²⁰⁹ *Idem*

²¹⁰ *Ibid*, p. 52

²¹¹ *Idem*

- a) Las causas fundamentales de sus problemas de liquidez fueron la falta de pago de los clientes, y el aumento de las tasas de interés. Su principal medida para afrontar estos problemas fue su incorporación al Programa de Apoyo a Deudores.²¹²
- b) Para la mayoría de las empresas pertenecientes a este grupo, la devaluación de 1994 no tuvo efectos positivos, el 75.7% de este grupo no tuvo posibilidades de sustituir importaciones, 61% no recuperó el mercado, 84% no tuvo posibilidades de exportar y para el 75.3% los costos crecieron más que los precios. Aún cuando el 82.2% considera que no hubo desplazamiento de productos por la competencia extranjera.²¹³
- c) Para enfrentar la situación económica del país estos empresarios han renegociado con proveedores, promovido la comercialización y mejorado la calidad de sus productos, y la mayor parte (76.9%) no ha recibido la asesoría para las medidas adoptadas.²¹⁴
- d) Las medidas que con mayor frecuencia se consideran para incrementar la productividad son mejorar el precio de venta, acceder a financiamiento con menores tasas y disminuir la carga fiscal.²¹⁵
- e) Aunque el 54% de estos empresarios conoce los servicios técnicos que ofrecen las instituciones de educación superior, sólo el 14.7% ha empleado este servicio, fundamentalmente de consultores nacionales (44.3%) y organismos gubernamentales (16.5%), en el área de capacitación principalmente, con el objetivo de mejorar la competitividad. El 67.1% considera que los resultados obtenidos son parciales y en el caso de los que no los usaron dicen no necesitarlos (43.9%), no los conocen (19.6%) o que son muy caros (15.4%).²¹⁶

Las empresas con dificultades fueron divididas en dos grupos: las que presentaron pérdidas (10.4%) y las que tienen deudas en cartera vencida (24.7%).²¹⁷ Las empresas que tienen pérdidas son más antiguas, el 11.4% presenta más de 30 años y los aspectos más importantes de este grupo son los siguientes:

- a) Por proporción, las empresas con pérdidas se presentan de la siguiente forma: primero se encuentran las medianas (13.1%), seguidas por las microempresas (9.9%) y las grandes (9.2%). En cuanto a las ramas las empresas con mayores pérdidas son las que se dedican a la construcción (19.1%) y la industria de hule (17.7%).²¹⁸
- b) La mayor parte de las empresas que tuvieron pérdidas (91.9%) sufrieron una reducción de su producción (43.5% tuvieron una reducción de más del 50%). La reducción de personal fue mayor, y los problemas de liquidez los más graves, aunque la causa de este último problema es la misma que en las empresas mencionadas anteriormente.²¹⁹
- c) Es alta su proporción de cartera vencida, y las medidas que usaron para afrontar este problema fue la incorporación al Programa de Apoyo a Deudores y la mejora de sus políticas de ventas; sin embargo las empresas de este grupo recurrieron a solicitar nuevos créditos y a la venta de activos; y es menor la proporción de empresas que no realizaron ninguna acción.²²⁰

²¹² *Idem*

²¹³ *Idem*

²¹⁴ *Ibid.*, p. 53

²¹⁵ *Idem*

²¹⁶ *Idem*

²¹⁷ *Ibid.*, p. 54

²¹⁸ *Idem*

²¹⁹ *Idem*

²²⁰ *Ibid.*, p. 56

- d) La devaluación de 1994 no tuvo efectos positivos, ya que el 77.8% no tuvo oportunidad de sustituir importaciones, el 84.9% no ha recuperado el mercado nacional, el 85.4% no ha tenido mayor oportunidad para exportar y para el 84.1% de ellas han crecido más sus costos que sus precios.²²¹
- e) Conocen mejor a sus competidores tanto nacionales como extranjeros, aunque en menor grado que las empresas que obtuvieron aumento en su producción sin disminuir sus utilidades.²²²
- f) Participan más que el promedio en los mercados nacionales y de exportación (12.3% vs. 10.0%). En las causas de por qué no exportan, los empresarios mencionaron que su producción la consideran limitada y que no necesitan exportar. Como condición fundamental para exportar reclaman mayor información acerca de los trámites, en tanto que la opinión global aboga por financiamiento con tasas bajas.²²³
- g) Las medidas que con mayor frecuencia tomaron estos empresarios para enfrentar la situación económica del país, fueron el recorte de personal y la renegociación con los proveedores. Para tomar estas medidas recibieron asesoría principalmente de firmas consultoras un 19.2% de las empresas.²²⁴
- h) Consideran que el elemento más importante para incrementar la competitividad es el financiamiento con menores tasas de interés, en segundo punto colocan la reducción de los precios de venta y en último la disminución de la carga fiscal y otras obligaciones.²²⁵
- i) El conocimiento de los servicios técnicos que presentan las instituciones de educación superior es ligeramente mayor, y también lo es el empleo de servicios de este tipo con respecto a la media. Usan principalmente a los consultores nacionales e instituciones públicas de educación superior. Estas asesorías las emplearon principalmente en el proceso productivo y la capacitación general con el objetivo principal de elevar la competitividad.²²⁶

Las empresas con deuda de cartera vencida tienen una antigüedad mayor que el promedio general, y su situación para 1995 fue:

- a) El 78.4% de estas empresas tuvo reducción en su producción y el 83.4% en sus utilidades. Su utilidad se redujo en más del 50% para 22.9% de ellas, y el 20.4% no tuvo utilidades; de éstas últimas el 88.9% obtuvo pérdidas.²²⁷
- b) Para el 72.2% el problema de liquidez de 1995 a la fecha es mas grande que años anteriores ubicando la causa principal a la disminución de ventas. La medida adoptada por ellas fue ingresar al Programa de Apoyo a Deudores, aunque es relevante la proporción de quienes buscaron mejorar sus políticas de ventas.²²⁸

²²¹ *Ibid*, p. 54

²²² *Idem*

²²³ *Ibid*, p. 55

²²⁴ *Idem*

²²⁵ *Idem*

²²⁶ *Idem*

²²⁷ *Ibid*, p. 56

²²⁸ *Idem*

- c) Estos empresarios consideran que para alentar la producción el gobierno debe reducir los impuestos y dar más financiamiento.²²⁹
- d) Sólo una minoría de estos empresarios logró aprovechar la devaluación, aunque las proporciones son similares al total de empresas, y es un poco menor el porcentaje de los que afirman que no ha existido desplazamiento de productos nacionales por la competencia extranjera.²³⁰
- e) Este grupo de empresas depende menos que el promedio de los mercados local y regional (87.2% vs. 90.1%). Los empresarios que no exportan argumentan que su producto no es exportable, que la escala de producción es muy limitada como segunda causa. Sugieren como medida fundamental para fomentar las exportaciones que se brinde financiamiento a tasas bajas.²³¹
- f) Entre las acciones para enfrentar la situación económica del país, acudieron, al igual que sucedió en el promedio, a los recortes de personal y renegociación con proveedores. Fue menor el porcentaje de las que no tomaron acciones; y también menor el porcentaje de las que no emplearon asesoría para el diseño de las medidas tomadas durante la crisis de 1994. Sus principales fuentes de asesoramiento fueron las consultoras nacionales y el gobierno, a diferencia del promedio general que sitúa a las cámaras en segundo orden de importancia.²³²
- g) Estos empresarios consideran que la mejora en los precios de venta es el elemento fundamental para incrementar la competitividad; pero lo más importante es el financiamiento.²³³
- h) Tienen mayor conocimiento de los servicios técnicos que ofrecen las instituciones de educación superior, y han hecho mayor empleo de estos servicios en instituciones externas, principalmente de consultores nacionales e instituciones públicas de educación superior y han sido sobre capacitación y control de calidad.²³⁴

Las empresas exportadoras constituyen el 5.5% de las empresas y su antigüedad es muy variable, el 66.9% tiene entre 1 y 20 años, mientras que el 19.8% tiene más de treinta. La mayor proporción de estas empresas se encuentra en la rama de hoteles (29.3%) y comunicaciones (20.8%). Según el tamaño, 44.8% son micro, 35.1% son pequeñas, 8.1% medianas y 12% grandes; se comprueba que la proporción de exportadoras crece con el tamaño de la empresa. Sus empresarios tienen una escolaridad superior, conocen mejor a sus competidores y capacitaron más a su personal, y tienen mayor disposición de medios de comunicación.²³⁵ Su situación es la siguiente:

- a) A pesar de las ventajas que pudo representar la devaluación, el 56.2% de estas empresas redujo su producción y el 61.7% su utilidad. El 18.2% de las empresas no percibieron utilidades, de las cuales el 71.4% sufrió pérdidas. El personal de la mitad de las empresas que no percibieron utilidades permaneció constante y se redujo en el 28.9% de las empresas restantes.²³⁶

²²⁹ *Ibidem*

²³⁰ *Ibidem*

²³¹ *Ibid.*, p. 57

²³² *Ibidem*

²³³ *Ibidem*

²³⁴ *Ibidem*

²³⁵ *Ibid.*, pp. 58-60

²³⁶ *Ibid.*, p. 58

- b) Los que tuvieron problemas de liquidez fueron menos que el promedio (70.1% vs. 72.1% del promedio), fue más frecuente la existencia de deudas de cartera vencida (30.8% vs. 24.7% del promedio). La reducción del nivel de ventas tuvo menos peso como causa de los problemas de liquidez que a nivel general (20.1% vs. 36.2% del promedio) y los empresarios concedieron mayor peso que el resto al aumento de las tasas de interés y falta de pago de los clientes.²³⁷
- c) La medida que tomaron para afrontar los problemas de cartera vencida no fue como el resto la de incorporarse al Programa de Apoyo a Deudores (15.8% vs. 28.7% del promedio), ya que para ellos lo principal fue gestionar nuevos créditos y pagar los anteriores. Fue menor la proporción de los que no adoptaron medidas (7.4% vs. 12% del promedio).²³⁸
- d) Estas empresas otorgan más peso a la reducción de impuestos y los incentivos fiscales como medidas para alentar la producción de las empresas y conceden mayor prioridad a los financiamientos con lo que reflejan una mayor independencia.²³⁹
- e) Los exportadores obtuvieron mayores ventajas de la devaluación, teniendo el 23.7% la oportunidad de sustituir importaciones. El 30.8% tuvo una recuperación de mercados, muy por encima del promedio general (11.9%); lo mismo ocurrió con las posibilidades de exportar (43.8% vs. 3.7% del promedio) y por último, para el 75% de los exportadores los costos crecieron más que los precios, situación que afectó al 82.6% de las empresas. Ellos consideran, de acuerdo a su percepción, en gran medida que no hay desplazamiento de productos nacionales por la competencia extranjera (80.8% vs. 77.7% del promedio). Su dependencia hacia los mercados local y regional es mucho menor (32% vs. 90% del promedio).²⁴⁰
- f) Las acciones más comunes para enfrentar la situación económica del país fue el recorte de personal, la reducción de costos, promoción de la comercialización y renegociación de pasivos; esta última medida se usó con frecuencia mucho menor que por el total. Para la implantación de estas medidas recibieron mayor asesoría (28.9% vs. 16.1% del promedio).²⁴¹
- g) Estos empresarios consideran que para incrementar la competitividad se debe acceder a financiamiento con menores tasas, disminuir la carga fiscal y mejorar el servicio. La mejora en los precios de venta no es importante para ellos.²⁴²
- h) Su conocimiento respecto a los servicios de investigación ofrecidos por las instituciones de educación superior es mayor, así como el uso que hacen de este apoyo, fundamentalmente de consultores nacionales e instituciones públicas. Consideran que las áreas donde más asesoría requieren son las de proceso productivo y adaptación tecnológica, con lo que difieren del promedio que menciona fundamentalmente la administración e investigación de mercados. La proporción de los que dicen no requerir asesoría es inferior y están dispuestos a pagar más que la media.²⁴³

²³⁷ *Idem*

²³⁸ *Idem*

²³⁹ *Idem*

²⁴⁰ *Ibid*, p. 59

²⁴¹ *Idem*

²⁴² *Idem*

²⁴³ *Idem*

- i) Los exportadores han solicitado crédito con mayor frecuencia (48.1% vs. 39.5% del promedio) y los que no lo han hecho es porque consideran que no lo requieren, contrario a los demás grupos que señalaron las tasas de interés, factor que para ellos está en segundo punto.²⁴⁴

Los resultados que arroja el estudio realizado por Nacional Financiera permite identificar la percepción del empresario ante la apertura comercial y la crisis de 1994. Lo cual complementa el estudio realizado por Ruiz Durán y Dussel permitiéndonos explorar el impacto de la apertura comercial en la PYME mexicana.²⁴⁵

A) El impacto de la apertura comercial en la micro, pequeña y mediana empresa mexicana.

El trabajo realizado por Ruiz Durán y Dussel Peters²⁴⁶ muestra que la internacionalización actual se expresa en un intenso comercio intraindustrial en el que no se crean necesariamente las fuerzas para una mayor integración empresarial interna. Las empresas maquiladoras, en la mayoría de los casos transnacionales, no se han vinculado con las empresas locales al grado que se esperaba. Esto se debió, en parte, a que no existió una planeación clara de la apertura comercial mexicana que permitiera el fortalecimiento territorial.

En algunas entidades, el sector empresarial se vinculó al mercado internacional a través de la exportación, la maquila y el turismo, mientras que en otras entidades las empresas quedaron rezagadas. La mayoría de estas empresas, como indica el estudio de Nacional Financiera sobre *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, anteriormente descrito, eran relativamente jóvenes y existía una alta concentración de microempresas. Aún en las empresas que Nafin consideró exitosas porque no disminuyeron sus ventas y/o producción, la mayoría de los empresarios tuvieron una percepción de la apertura comercial limitada, continuaron actuando localmente y pocos de ellos buscaron el apoyo financiero, ya de por sí limitado, y la asesoría administrativa y técnica de las instituciones pertinentes.²⁴⁷

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

De acuerdo con los datos estadísticos de los censos económicos en México elaborados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de los años 1989, 1994 y 1998 la estructura empresarial del país, después de casi 10 años de entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y la crisis de 1994, ha sufrido las siguientes modificaciones:²⁴⁸

²⁴⁴ *Ibid.*, p. 60

²⁴⁵ Cfr. Clemente Ruiz Durán y Dussel Peters (coord.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, Jus, 1999, 286 pp.

²⁴⁶ Con base en Clemente Ruiz Durán, "Territorialidad, industrialización y competitividad" en Clemente Ruiz Durán y Dussel Peters, *op. cit.*, p. 16

²⁴⁷ Con base en Nacional Financiera, *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, Fase III, México, Nafin, Serie Encuestas, 1992, p. 25

²⁴⁸ Con base en Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Subdirección de Información Técnica y Publicaciones y Subdirección de Programación Financiera, "Estadísticas sobre micro, pequeña, mediana y gran empresa" en *El mercado de valores*, octubre de 2001, México, Nacional Financiera, p. 46

Las micro y pequeña empresas en el sector manufacturero, conforme al cuadro 4, tuvieron un mayor aumento en el período de 1989-1994 que en el de 1994-1999, el cambio más drástico se observa en las microempresas. El número de empresas de tamaño micro se incrementó un 91.18% para 1994 en relación con el año 1989 mientras que sólo tuvo un incremento del 29.65% para 1999 en relación con 1994. En el caso de la mediana empresa, no hubo una variación significativa entre un período y otro, es decir, continuó aumentando en número casi al mismo ritmo en ambos periodos.

La gran empresa manufacturera aumentó más aceleradamente en el último período. Aumentó un 11.67% para 1994 en relación con 1989 y un 45.09% para 1999 en relación con 1994. Aún con un mayor aumento de la gran empresa y un menor aumento de la micro empresa, esta última continúa representando, para el último censo económico (1999), el 95.36% de las empresas en el sector manufacturero.

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

	Total	%	Total	%	Total	%	VARIACIÓN	
Sector	1989		1994		1999		1994/1989	1999/1994
Manufacturas	138,835	100.00%	265,427	100.00%	344,118	100.00%	91.18%	29.65%
Micro	127,225	91.64%	251,524	94.76%	328,166	95.36%	97.70%	30.47%
Pequeña	7,004	5.04%	8,414	3.17%	9,147	2.66%	20.13%	8.71%
Mediana	3,758	2.71%	4,542	1.71%	5,431	1.58%	20.86%	19.57%
Grande	848	0.61%	947	0.36%	1,374	0.40%	11.67%	45.09%

Fuente: Elaboración por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Subdirección de Información Técnica y Publicaciones y Subdirección de Programación Financiera, "Estadísticas sobre micro, pequeña, mediana y gran empresa" en *El mercado de valores*, octubre de 2001, México, Nacional Financiera, p.46. El criterio para este tamaño de empresa es el presentado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy, Secretaría de Economía), "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas, medianas y grandes" publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999, pp. 5 y 6.

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

Las microempresas aumentaron en el último periodo 1994-1998 un 19.42% mientras que en el periodo previo 1989-1994 aumentaron un 61.79%. Las empresas pequeñas en el segundo periodo aumentaron un 15.62% mientras que en el primer periodo aumentaron un 40.88%.

La empresa grande aumentó menos de la mitad en el segundo periodo (26.94%) en comparación al primero (42.54%). La mediana se mantuvo con un porcentaje de aumento similar en ambos periodos. En cuanto a la composición del sector comercial por tamaño de empresa es casi el mismo en ambos periodos, siendo el 94.6% de las empresas que lo conforman de tamaño micro para el año 1999.

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

	Total		Total		Total		VARIACIÓN	
Sector	1989		1994		1999		1994/1989	1999/1994
Comercio	754,848	100.00%	1,210,184	100.00%	1,443,676	100.00%	60.32%	19.29%
Micro	708,783	93.90%	1,146,752	94.76%	1,369,478	94.86%	61.79%	19.42%
Pequeña	35,818	4.75%	50,460	4.17%	58,341	4.04%	40.88%	15.62%
Mediana	8,966	1.19%	11,146	0.92%	13,539	0.94%	24.31%	21.47%
Grande	1,281	0.17%	1,826	0.15%	2,318	0.16%	42.54%	26.94%

Fuente: Elaboración por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Subdirección de Información Técnica y Publicaciones y Subdirección de Programación Financiera, *op. cit.*, p.46. El criterio para este tamaño de empresa es el presentado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy, Secretaría de Economía), "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas, medianas y grandes" publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999, pp. 5 y 6.

El sector servicios ha tenido una gran expansión en el nivel mundial, sin embargo, no ha tenido un crecimiento tan acelerado durante 1994-1999 en México. Durante el primer periodo (véase cuadro 6), de 1989 a 1994, el número de empresas aumentó en un 71.84%, sin embargo, en el periodo 1994-1999 tuvo un aumento mucho menor, de sólo un 32.39%. Las empresa menos afectadas dentro del sector servicios y que continuaron aumentando al mismo ritmo en ambos periodos son las pequeñas y grandes. En este sector, con mayor crecimiento que los otros dos, la participación de la microempresa es de 97.92%.

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

	Total		Total		Total		VARIACIÓN	
Servicios	1989		1994		1999		1994/1989	1999/1994
Servicios	412,571	100.00%	708,947	100.00%	938,572	100.00%	71.84%	32.39%
Micro	402,784	97.63%	694,585	97.97%	919,016	97.92%	72.45%	32.31%
Pequeña	6,458	1.57%	9,146	1.29%	12,749	1.36%	41.62%	39.39%
Mediana	1,961	0.48%	3,062	0.43%	3,724	0.40%	56.14%	21.62%
Grande	1,368	0.33%	2,154	0.30%	3,083	0.33%	57.46%	43.13%

Fuente: Elaboración por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Subdirección de Información Técnica y Publicaciones y Subdirección de Programación Financiera, "Estadísticas sobre micro, pequeña, mediana y gran empresa" *op. cit.*, p.46. El criterio para este tamaño de empresa es el presentado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy, Secretaría de Economía), "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas, medianas y grandes" publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999, pp. 5 y 6.

Conforme a los datos anteriores se puede observar que el periodo de 1989-1994, antes de las crisis cambiaria y financiera y en pleno proceso de apertura comercial, fue favorable para la creación, crecimiento y desarrollo de las empresas en nuestro país. Después de la crisis, los procesos de globalización y de regionalización continuaron favoreciendo a algunos sectores empresariales, de tal forma que la cantidad de empresas siguió en aumento, pese a que no lo hicieron al mismo ritmo que durante el periodo anterior.²⁴⁹

²⁴⁹ Para profundizar más sobre el impacto de las crisis cambiaria y financiera en las empresas véase Arturo Huerta, *Apreciación cambiaria, baja inflación, recesión económica*, México, Diana, 2002, 162 pp.

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

Las maquiladoras han aumentado de 1500 en el año de 1990 a más de 3000, en 1999, convirtiéndose en uno de los sectores más importantes de exportación del país. El problema de éstas reside en la poca atracción que tienen sobre la industria nacional. Tenemos grandes volúmenes de exportación pero también de importación de componentes, lo cual constituye cifras y porcentajes que se agregan al comercio de México pero con incidencia limitada sobre el empleo, la producción y el consumo.²⁵⁰

Como lo señala López Villafañe,²⁵¹ los sectores intensivos en mano de obra, como son la agricultura, industria ligera, y la PYME, no se han beneficiado a un mayor grado de la apertura comercial porque el poder económico se ha concentrado en los productores más eficientes y con poder financiero. En otras palabras, las 13 Grandes Empresas Mexicanas (GEM) estudiadas por Celso Garrido²⁵² y las transnacionales han sido apoyadas y beneficiadas en las últimas tres décadas, dejando en segundo término el apoyo a la PYME por considerarse como un costo elevado. Como resultado, México ha crecido pero no ha podido lograr el tan esperado desarrollo, más bien, la desigualdad entre las distintas regiones que lo conforman se ha acentuado.

Los análisis hechos por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)²⁵³ sobre el caso mexicano confirman la baja contribución del valor agregado manufacturero a la economía en su conjunto, a pesar del crecimiento del sector de maquila (véase cuadro 7), situación distinta a la de los países que lideran este proceso en Asia. Además, el sector manufacturero, y en especial el subsector electrónico, excluida la maquila, ha registrado un sistemático déficit comercial desde 1988. Estos datos reflejan la falta de eslabonamientos del sector manufacturero, tanto internos al propio sector como con el resto de la economía.

En el cuadro 7 se observa que el valor agregado de la maquila con relación al valor agregado de la manufactura del país ha ido en aumento. Esto muestra que en el país el valor agregado de la manufactura ha tendido a retroceder en relación con el de la maquila. Esto refleja la falta de eslabonamientos internos del sector manufacturero, dentro de su propio ámbito y con el resto de la economía. El valor agregado de la manufactura no muestra un crecimiento paralelo al de la maquila.²⁵⁴

²⁵⁰ Con base en Víctor López Villafañe "La dinámica de la integración económica de México con Estados Unidos" en Víctor López Villafañe, *México frente a las grandes regiones del mundo*, México, Siglo XXI, 2000, pp. 87-90

²⁵¹ *Ibid*, p. 83

²⁵² Cfr. Celso Garrido, "El caso mexicano" en *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Daniel Chudnovsky, et. al., Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1999, pp. 165-258

²⁵³ Con base en Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Capítulo III, Santiago de Chile, CEPAL, 2002, p. 12

²⁵⁴ Con base en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, "La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial" en *Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 2002, p. 12

Cuadro 7

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

Años	VA de la manufactura en relación con el VA del país	VA de la maquila con relación al VA de la manufactura del país	Insumos importados en el VBP de la producción de la maquila	Insumos locales en el VBP de la maquila	Remuneraciones en el VBP de la maquila	Otros gastos en el VBP	Utilidades en el VBP de la maquila
1980	19.7	2.0	30.7	1.2	18.2	6.2	5.1
1985	20.9	3.4	24.9	0.7	12.8	6.6	4.8
1990	20.9	7.1	25.2	1.3	13.0	6.8	4.1
1995	20.8	9.5	19.2	1.4	9.4	5.6	2.8
1996	21.5	10.0	18.6	1.7	9.0	5.5	2.4
1997	21.4	11.6	20.2	1.8	10.0	5.7	2.7
1998	21.3	13.2	21.6	2.2	10.5	5.9	3.0
1999	21.1	14.9	23.4	2.4	11.4	6.4	3.3
2000	20.7	16.1	24.4	2.4	12.4	6.9	2.7
2001	18.5	17.8	26.9	2.7	13.3	7.5	3.5

Fuente: Elaborado por la Comisión para América Latina y el Caribe, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de información del Instituto Nacional de estadística, Geografía e Informática de México. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Capítulo III, Santiago de Chile, CEPAL, 2002, p. 13

Al examinar más detenidamente el cuadro 7 en los componentes del valor bruto de la producción de la maquila en México se aprecia que el valor agregado de esta actividad ha aumentado gradualmente hasta alcanzar el 26.9% del valor bruto que se registró en el 2001, un nivel similar al alcanzado en el año 1990. La CEPAL nos señala adicionalmente que los insumos importados representan entre el 70% y el 80% del valor bruto de la producción maquila mientras que las remuneraciones tienen una proporción muy baja (13.3%) en el último año.²⁵⁵

El cuadro 7 muestra que otros componentes del valor agregado, las adquisiciones de insumos locales, los gastos y utilidades representaron apenas un 2.7% del valor bruto de la producción de la maquila en 2001. Lo cual nos da una idea más clara de la falta de eslabonamiento entre el sector manufacturero mexicano y las empresas maquiladoras que operan dentro del país.

Con respecto a las exportaciones mexicanas, el destino principal es Estados Unidos, representando casi el 90% de la exportación total (véase cuadro 8). La CEPAL informa que la canasta de exportación tiende a especializarse en tres sectores: confecciones (baja tecnología), área automotriz (tecnología intermedia) y equipos electrónicos (alta tecnología). Los datos en el cuadro 8 son una expresión numérica de la dependencia económica de nuestro país hacia el vecino del norte. En este cuadro se puede observar el menor intercambio comercial de México con otras regiones: Japón, 6.76% en importaciones y 0.39% en exportaciones; Asia, 11.98% y 0.87% respectivamente; para el resto de América

²⁵⁵ *Ibid.*, p. 14

Latina, 3.53% y 3.30%. Este intercambio con terceros países que se encuentran fuera del Tratado de Libre Comercio con América del Norte se caracteriza por un mayor valor en importaciones ante un menor valor en las exportaciones mexicanas hacia estos países.

Cuadro 8
Importaciones y exportaciones de bienes por México hacia el resto del mundo, 2001
 (En miles de dólares y porcentajes)

	Importaciones	%	Exportaciones	%
Total UE	17,791,749	11.22	5,013,184	3.16
Total EEUU	127,465,186	80.35	140,645,735	88.66
Total Japón	10,720,380	6.76	622,874	0.39
Total Asia	19,011,409	11.98	1,376,127	0.87
Total América Latina	5,593,310	3.53	5,230,286	3.30
Otros	9,294,147	5.86	5,740,259	3.62
Total mundial	189,876,181	100	158,628,465	100

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 2002, Anexo, Cuadro I.23 b y c. [s.p.]

En cuanto a las exportaciones mexicanas a la Unión Europea (UE), éstas sólo representan el 3.16% del total mexicano (véase cuadro 8); porcentaje poco significativo si consideramos la proporción que va dirigida a Estados Unidos. En estos últimos años, el valor de las exportaciones hacia la UE ha aumentado en cifras pero en porcentaje con respecto al total de las exportaciones se ha mantenido.

En 1997 las exportaciones de México a la Unión Europea alcanzaron la cifra de 3,883,554,000 dólares, lo que representó el 3.53% del total de las exportaciones mexicanas (109,889,791,000 dólares).²⁵⁶ Para el 2001 las exportaciones en cifras fueron 5,013,184,000 dólares representando un aumento en dólares, sin embargo, el porcentaje de participación en relación con el total de las exportaciones mexicanas para ese año (158,628,465,000) fue de 3.16%.²⁵⁷

En lo concerniente a las importaciones, éstas han aumentado, no sólo en cifras sino en porcentaje de participación, pasando de un 9.32%, en 1997 —año en que se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea, y en el que el valor total de exportaciones mexicanas era de 3,868,400,000 de dólares, y las importaciones provenientes de la UE: 10,427,539,000 dólares—, a un 11.22% para el 2001.

De las importaciones mexicanas con origen europeo sobresalen los bienes industrializados, los cuales representan el 98.49% de dichas importaciones (17,522,472 miles de dólares vs. 17,791,749 miles de dólares del total) y la cifra es cinco veces mayor a la de las exportaciones mexicanas hacia la UE en este mismo concepto (5,013,184 miles de dólares).²⁵⁸ Estos datos pudieran ser resultado de la inversión directa europea en nuestro país y de la transferencia tecnológica, lo cual no sería sorpresa, si consideramos que México es atractivo como plataforma para que las empresas de la UE penetren en el

²⁵⁶ Con base en datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 2002, Anexo, Cuadro I.23 b [s.p.]

²⁵⁷ *Idem*

²⁵⁸ *Idem*

mercado norteamericano bajo las ventajas que el Tratado de Libre Comercio con América del Norte puede brindarles.

Por otra parte, como se puede observar en el cuadro 8, México frente a la región asiática ha tenido un intercambio comercial aparentemente bajo y sin importancia en comparación con América del Norte —de acuerdo a la CEPAL, las exportaciones mexicanas cuyo destino es Asia para el 2001 representaron apenas el 0.87% con un total de 1,376,127,000 dólares, mientras que las exportaciones cuyo destino era Estados Unidos fueron en porcentaje el 88.66% y en cifras 140,645,735,000 dólares.

No está de más hacer notar que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos son mayores a las importaciones, mientras que en el caso de Asia las exportaciones mexicanas son menores, es decir, importamos más productos asiáticos de los que exportamos a esa región y es más lo que vendemos a Estados Unidos que lo que le compramos. Estas cifras reflejan que la inversión extranjera directa que ha entrado a nuestro país es en parte una estrategia empresarial para usarnos de plataforma y entrar al mercado norteamericano porque las importaciones mexicanas que provienen de los países que están fuera del Tratado de Libre comercio con América del Norte han aumentado al igual que las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos. Estos datos, aunados a los trabajos empíricos citados dentro del capítulo nos muestra la tendencia de las maquiladoras de obtener su materia prima del exterior en vez de vincularse más estrechamente con las empresas locales.

Resumen del capítulo

El referirnos a las empresas bajo los términos micro, pequeño, mediano y grande es con el fin de clasificarlas cuantitativamente, facilitando el estudio de las mismas. La clasificación de las empresas por su tamaño dependerá del objetivo con el que se agrupan las empresas. En el presente trabajo adoptaremos la clasificación de la Unión Europea porque en el programa Al-Invest se usa dicha clasificación.

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

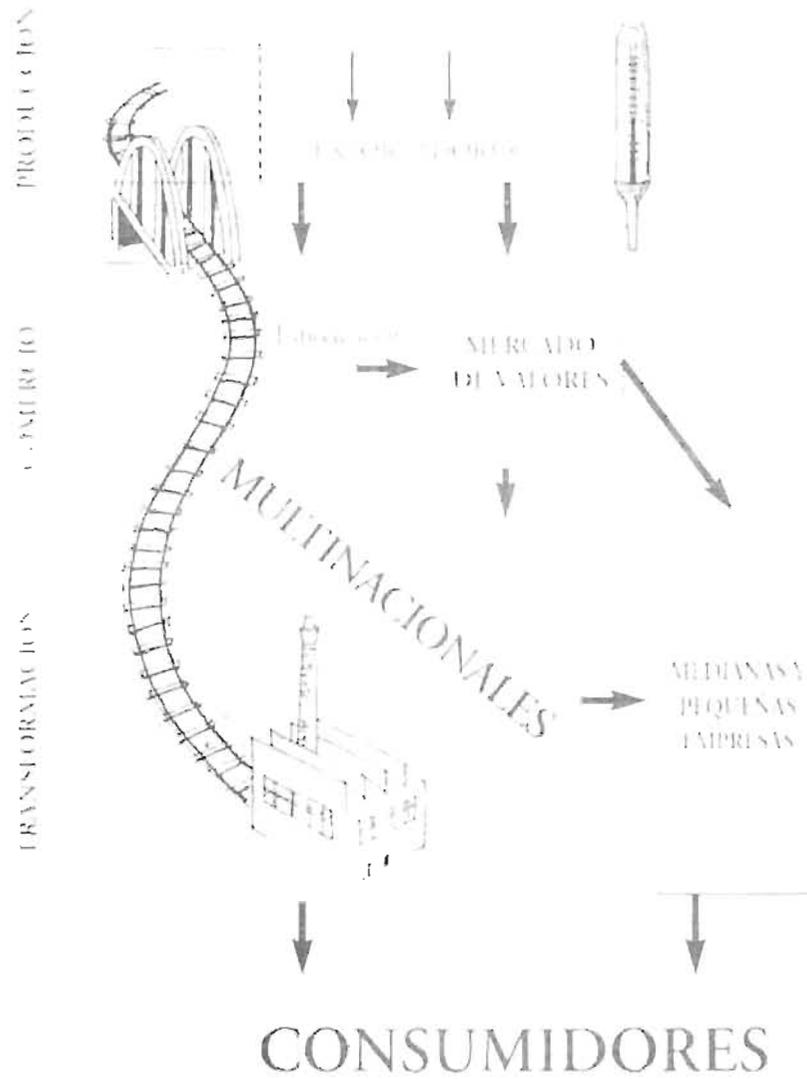
El trabajo de investigación realizado por Ruiz y Dussel muestra que México al no contar con un plan detallado para insertarse en ambos procesos tuvo como consecuencia que las empresas de las diferentes entidades federales quedaran a su suerte. En aquellos casos en que el sector empresarial era fuerte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

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

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

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

Figura 2
El margen de actuación de las transnacionales vs otras empresas



Fuente: Centro Nuevo Modelo de Desarrollo, *Norte-Sur. La fábrica de la pobreza*, Madrid, Popular, 3ª edición, 1997, p. 154

III) La internacionalización a través de las redes de cooperación empresarial internacionales

El objetivo de este capítulo es fundamentar que la existencia de la red de cooperación empresarial internacional presenta una estrategia para que la PYME logre su inserción en el proceso de globalización comercial. Esta red se mantiene por medio de los vínculos de cooperación que los empresarios crean y sostienen para facilitar la internacionalización de sus empresas. En esta parte aclararemos en qué consiste el proceso de internacionalización clásico, cómo se establecen los acuerdos de cooperación empresarial, el funcionamiento lógico de la red de cooperación empresarial internacional y en qué medida esta última facilita la internacionalización de la PYME.

1. El proceso de internacionalización

La internacionalización es una estrategia empresarial para participar regularmente en los mercados exteriores. El proceso de internacionalización clásico comienza con la exportación no regular que da paso a la exportación constante, para posteriormente establecer subsidiarias de venta y, finalmente, una subsidiaria de producción en el extranjero.²⁵⁹ La exportación es la parte del proceso de internacionalización que más se usa porque permite adquirir experiencia del nuevo mercado antes de establecer una filial de ventas y/o producción en el extranjero. Debido a la dimensión de la PYME y al mayor riesgo implicado en el establecimiento de una filial es probable que ésta se mantenga exportando esporádicamente sin dar el paso hacia un mayor compromiso: la exportación continua. Por esta misma razón el empresario evitará plantearse el establecimiento de una filial, por el mayor grado de inversión que esto implica.

El soporte básico de la internacionalización es el intercambio de bienes y servicios entre agentes de diferentes naciones, de ahí que Manuel Guisado²⁶⁰ proponga que para analizar la internacionalización es importante conocer el proceso de intercambio, las formas que puede adoptar y la delimitación de las influencias que sobre el particular ejercen los diferentes entornos territoriales.

El hecho de que el soporte básico de la internacionalización sea el intercambio conduce a que la primera etapa del proceso de internacionalización obedezca a la exportación. Para entender las etapas para la internacionalización y la influencia de los entornos territoriales sobre la empresa se debe considerar el contexto en el que coexisten los procesos de globalización comercial y de regionalización analizados en un capítulo anterior.

De estos dos procesos (globalización y regionalización) se pueden derivar las causas por las que la PYME busca internacionalizarse citadas por Guisado.²⁶¹ La primera causa es la saturación del mercado doméstico y la segunda es la poca rentabilidad que pudiera obtener al estar actuando localmente.

En cuanto a la primera causa, la saturación del mercado doméstico, es probable que se deba al desarrollo de los competidores domésticos o porque la entrada de nuevos

²⁵⁹ Con base en Nuria Esther Hurtado Torres, *La PYME y las estrategias de internacionalización: Factores determinantes de su actitud frente a la exportación*, Granada, Universidad de Granada, 2002, p. 21

²⁶⁰ Con base en Manuel Guisado Tato, *Internacionalización de la empresa. Estrategias de entrada en mercados extranjeros*, Madrid, Pirámide, 2002, p. 13

²⁶¹ *Ibid*, p. 109

competidores aumenta la competencia local y reduce la participación de las empresas en el mercado. La segunda causa relacionada con la rentabilidad puede deberse a que el esfuerzo del empresario por alcanzar a los competidores aumente sus costos disminuyendo la rentabilidad de la empresa.

El buscar la expansión internacional no sólo permite a la empresa responder a la saturación del mercado local y a lograr mayor rentabilidad, también conduce a la obtención de mayores ventajas, tales como: explotar economías de escala y aprendizaje, un mejor conocimiento sobre la innovación tecnológica en el nivel mundial, el desarrollo de nuevas habilidades competitivas y un mejor control del riesgo económico y tecnológico.²⁶²

Las empresas, que deciden exportar, eligen el mercado extranjero considerando los siguientes tres aspectos citados por Guisado²⁶³: la cercanía geográfica, la similitud cultural y el tamaño del mercado. Esto ofrece una explicación sencilla del porqué las empresas mexicanas tienden a enfocar sus exportaciones al mercado estadounidense. La cercanía geográfica y la influencia cultural por los emigrantes mexicanos son factores que contribuyen a la búsqueda de un nicho de mercado en Estados Unidos. Pero, a parte de Estados Unidos, existen otros países que resultan atractivos para las empresas mexicanas como los Latinoamericanos y España, por las afinidades culturales, el idioma y la idiosincrasia. Sin embargo, las empresas también deben considerar el tercer aspecto citado por Guisado: el tamaño del mercado.

El tamaño del mercado convierte en atractivos otros países como China, la India o la Unión Europea, aun cuando no existe cercanía geográfica y la cultura es diferente. Guisado²⁶⁴ menciona que los mercados grandes suelen ser desarrollados y con elevadas barreras de entrada, lo que conlleva a que las empresas de menor tamaño se inclinen por los mercados pequeños. Sin embargo, como veremos más adelante al analizar las redes de cooperación empresarial internacionales, estas últimas disminuyen las barreras de entrada a estos mercados grandes y desarrollados facilitando la entrada de las empresas de menor tamaño.

La internacionalización que por lo común siguen las multinacionales supone un proceso a través del cual, en un primer momento, la empresa instala fuera de sus fronteras aquellas actividades más próximas al cliente final –ventas a través de la exportación– para comenzar a progresar en su internacionalización asumiendo un mayor grado de compromiso –como pueden ser las inversiones directas. Las etapas que generalmente suelen seguir las empresas son: exportación ocasional o pasiva, exportación regular directa e indirecta, establecimiento de filiales de venta en el extranjero y establecimiento de subsidiarias de producción en el extranjero.²⁶⁵

La exportación ocasional o pasiva es la primera etapa de la internacionalización y consiste en exportaciones puntuales a mercados exteriores. En esta primera etapa, la empresa cumple con pedidos esporádicos del exterior pero sin iniciar una exploración activa de nuevos mercados, pues el empresario no ha tomado la decisión de iniciar el proceso de internacionalización formalmente. El exportador actúa como si la exportación fuera otra venta más en el mercado interno. En esta etapa del proceso de internacionalización, el empresario se vale de intermediarios para realizar la exportación.²⁶⁶

²⁶² *Ibidem*

²⁶³ *Ibid.*, p. 116

²⁶⁴ *Ibidem*

²⁶⁵ Con base en Demetrio Sáez y José Cabanelas, *Cooperar para competir con éxito*, Madrid, Pirámide, 1997, p. 26

²⁶⁶ Con base en Juan Fernández y Nieves Arranz, *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*, Madrid, ESIC, 1999, p. 200

La segunda etapa del proceso de internacionalización es la exportación activa o regular. Si la empresa obtiene resultados satisfactorios en la etapa anterior, emprende una nueva en la que compromete más recursos y reserva parte de su capacidad de producción para el mercado internacional. El empresario busca en forma activa nuevos mercados en el exterior y la consolidación de las actividades internacionales de la empresa.²⁶⁷ En esta fase existen dos formas de exportación: directa e indirecta. La exportación directa es aquella en la que la empresa asume todos los riesgos que conlleva la exportación mientras que en la indirecta los comparte con uno o más intermediarios.²⁶⁸

La tercera etapa del proceso consiste en el establecimiento de filiales de venta. Una vez que el mercado extranjero ha sido consolidado, el empresario se plantea si continua vendiendo desde su país, o bien si realiza una mayor inversión y asume las funciones comerciales desarrolladas anteriormente por terceros, a través de filiales de ventas que tendrán personalidad jurídica propia. Esto último supone un cambio en la estrategia internacional de la empresa, ya que de la simple oferta de capacidad de producción se pasa a una nueva etapa en la que el empresario se responsabiliza de las actividades de logística (comercialización) en el país destino.²⁶⁹

La cuarta etapa consiste en el establecimiento de filiales de producción, considerada la etapa final de la internacionalización de una empresa, en la que las actividades de mercadotecnia, distribución y servicio técnico se les añade las actividades relacionadas con la producción en el extranjero.²⁷⁰

Es muy difícil que una PYME continúe este proceso porque el establecer una filial de producción en el extranjero o de ventas implica un mayor compromiso financiero que debido a la dimensión de la empresa difícilmente puede afrontar. Este compromiso financiero se debe a la magnitud de la inversión y a los altos costos de producción, lo que limitaría su competitividad en el mercado extranjero.

Por otra parte, la PYME difícilmente puede competir con la diversidad de negocios y la diversidad de mercados que caracterizan a la estrategia de diversificación de las transnacionales. Esta estrategia de diversificación combinada con las estrategias de diferenciación y bajo costo por parte de la transnacional coloca en mayor desventaja a la empresa de menor dimensión que actúa localmente o que se mantiene en un solo negocio.

La transnacional logra bajos costos por dividir el proceso de producción entre diferentes plantas, esta división permite la especialización, una mayor productividad y en consecuencia la disminución de los costos. También involucra la aplicación de alta tecnología y el desplazar a países con bajos salarios aquellas partes del proceso que requieren del uso intensivo de mano de obra. La aplicación de alta tecnología le permite además de disminuir los costos, ofrecer productos y/o servicios difícilmente imitados por sus competidores locales (diferenciación). Otras estrategias que complementan los bajos costos, que permiten formar oligopolios para que las transnacionales mantengan su poder en el mercado, son las fusiones y las adquisiciones.

Las empresas transnacionales han concentrado cada vez más sus inversiones en los grandes mercados de los países industriales, unas veces por la vía de las compras y fusiones de

²⁶⁷ *Ibid*, p. 201

²⁶⁸ Con base en Demetrio Sáez y José Cabanelas, *op. cit.*, p. 26

²⁶⁹ Con base en Juan Fernández y Nieves Arranz, *op. cit.*, p. 202

²⁷⁰ *Ibid*, p. 203

empresas; otras veces mediante la creación de facilidades de producción en nuevos campos, o bien utilizando el recurso de las alianzas estratégicas, las empresas conjuntas y los consorcios de investigación, que si bien para las empresas participantes bajan los costos de acceso y uso de la nueva tecnología, la elevan en un alto grado para las que no son parte de esos acuerdos. Los acuerdos son barreras al ingreso de competidores reduciendo el número de estos. Muchas transnacionales han adoptado estrategias globales de comercialización y desarrollo de productos con el fin de reducir los costos y riesgos de las nuevas tecnologías mediante esfuerzos cooperativos con otras empresas en industrias del mismo ramo o relacionadas.²⁷¹

Desde los setenta del siglo XX, la concentración de empresas ha constituido el principal motor de la acumulación de capital. Las transacciones internacionales de compra o fusión en 1998 tuvieron la característica de estar geográficamente muy concentradas. Los países líderes en las ventas y compras han sido EE.UU. y Gran Bretaña. Muchas de las más recientes compras y fusiones internacionales no se hicieron con pagos monetarios porque las operaciones han alcanzado tan alto valor que resulta de hecho imposible realizarlas sobre la base de pagos en efectivo. El medio que se ha ido popularizando es el cambio de acciones entre la empresa que compra y la firma comprada.²⁷²

Las fusiones y adquisiciones entre las empresas transnacionales generan un ambiente de competencia implacable. El hecho de que la PYME no pueda competir con estas estrategias llevadas a cabo por las transnacionales no significa que no pueda, a través de la exportación permanente, abarcar cada vez más mercado que actuando localmente. Al extender su mercado vía la exportación está generando nuevas oportunidades para crecer y desarrollarse como empresa. Esto significa que a largo plazo la empresa que exporta, al mismo tiempo que va estableciendo estrategias de crecimiento y desarrollo, logra establecer una filial de venta y finalmente una de producción. Por supuesto que la empresa habrá crecido lo suficiente para soportar el riesgo y costo que implica el internacionalizarse.

El proceso de internacionalización tradicional implica una interacción entre el desarrollo del conocimiento acerca del mercado y las operaciones exteriores. En este proceso existen dos aspectos, uno estático y otro dinámico. El aspecto estático se refiere al conocimiento y al compromiso de la empresa con el mercado, mientras que el dinámico se refiere a las actividades de negocios y las decisiones del empresario para comprometer los recursos con los que cuenta y con ello hacer frente a los compromisos que adquiere con el mercado extranjero. Estos aspectos se van a retroalimentar, con lo que se establece un mecanismo básico de internacionalización en el que la cultura y la distancia física van a influir en la heterogeneidad de los negocios.²⁷³ Estos aspectos van a presentarse también en el proceso de internacionalización a través de las redes de cooperación empresarial internacionales.

El proceso de internacionalización está, por lo tanto, condicionado intrínsecamente por los recursos y capacidades que la empresa posee y extrínsecamente por las características específicas del país destino. Estos condicionantes se encuentran representados en un esquema dinámico de internacionalización denominado Meta de ventas, Mercados, Modo de entrada y Tipo de control (M.M.M.T.).²⁷⁴

²⁷¹ Con base en Alfredo Guerra-Borges, *Globalización e integración latinoamericana*, México, Siglo XXI, 2002, p. 116

²⁷² *Ibid.*, p. 122

²⁷³ Con base en Alfredo Martínez, *et al.*, *Internacionalización de la empresa y elección del modo de entrada en los mercados exteriores. Un enfoque institucional*, Oviedo, Asturias, España, Septem, 2001, pp. 15-17

²⁷⁴ *Ibid.*, p. 25

Con respecto a la *meta de ventas*, el empresario debe definir lo que quiere y puede vender. Esto implica que la comercialización de un bien un servicio y/o conocimiento técnico que la empresa ha manejado localmente se vea modificado, es decir, puede introducirse al nuevo mercado con el producto y/o servicio que ha venido ofreciendo, o bien, cambiar el diseño por medio de los avances tecnológicos o por conocimientos técnicos.

En el caso de las empresas de menor dimensión, es muy difícil que la meta de ventas esté supeditada a los avances tecnológicos. Es muy probable que la PYME se concentre sólo en ofrecer un bien o servicio que ya ha venido ofreciendo en su mercado local, a no ser que establezca un acuerdo de cooperación que involucre la adquisición de nuevas técnicas o la transferencia tecnológica que le permita adaptarse a la nueva demanda.

La segunda fase implica identificar el *mercado* en el que se desea entrar. Se debe considerar la distancia física, los aspectos culturales, el mercado potencial, el riesgo del tipo de cambio y el grado de apertura en el sector. La tercera fase es el *modo de entrada*. Esta fase consiste en identificar si la forma en que se entrará al nuevo mercado será por la adquisición de una empresa ya existente o por medio de un nuevo establecimiento. La empresa de menor dimensión no podrá acceder a la compra de una filial o a la creación de la misma por la inversión que esto implica, sin embargo, a través de los acuerdos de cooperación que se analizan más adelante tendrá alternativas que le facilitarán la entrada al mercado, sólo que estas alternativas disminuirán el control que tenga en el nuevo mercado.

Estas tres fases van a integrarse en una cuarta denominada *tipo de control*, la cual consiste en controlar el proceso de internacionalización. Este control es total en el caso de que se cuente con una subsidiaria, oficina de representación o sucursal, propiedad de la empresa. Se considera parcial cuando el proceso es compartido como es el caso de las licencias, franquicias, proyectos de inversión conjunta, entre otros. En el caso de los acuerdos de cooperación, el grado de control de la empresa extranjera será casi nulo quedando el control sobre la empresa que esté actuando localmente.

La PYME que opta por incursionar en mercados extranjeros afronta un alto riesgo relacionado con la falta de conocimiento de los mercados externos y la falta de experiencia en las operaciones de exportación. En otras palabras, el desconocer el nuevo mercado genera incertidumbre y aumenta el riesgo que conllevan tanto las nuevas negociaciones como las estrategias que la empresa decida adoptar para posicionarse en el mercado.

A esta incertidumbre se deben agregar otros obstáculos que la empresa afrontará como es el caso de los obstáculos de tipo financiero, los cuales se refieren a los problemas relacionados con las finanzas tanto internas (propias de la empresa) como externas (el contexto financiero nacional e internacional) a la empresa. Entre estos obstáculos financieros se encuentran la falta de adecuados créditos a la exportación y la volatilidad de los tipos de cambio y que serán analizados con mayor detenimiento en un capítulo posterior.²⁷⁵

Los obstáculos de tipo comercial se derivan de la falta de experiencia y conocimiento del mercado por parte del empresario. Entre estos obstáculos se puede señalar el desconocimiento de oportunidades de negocio, el difícil acceso a los compradores extranjeros, la falta de contactos y de conocimiento de la forma de actuar en el mercado destino. En cuanto a los obstáculos logísticos, relacionados con la distancia entre la empresa

²⁷⁵ Con base en Dirección General de Política de la PYME, *La cooperación internacional de la empresa*, Madrid, Dirección General de Política de la PYME/Ministerio de Economía, 2000, p. 6

y el mercado extranjero, están el elevado costo de transporte, coordinación y control, que se acentúan cuanto más lejos se encuentra el país elegido.²⁷⁶

Los obstáculos culturales más comunes son: el idioma, los gustos, las costumbres y las tradiciones. Los obstáculos legales son aquellos que el gobierno del país receptor de la exportación o inversión extranjera directa impone. Los obstáculos legales al comercio se dividen en barreras arancelarias y no arancelarias; las barreras arancelarias más representativas son los derechos aduaneros; las no arancelarias más comunes son los controles de calidad, sanidad, especificaciones técnicas, normas de seguridad, etcétera, como las señaladas en el primer capítulo al analizar la PAC.²⁷⁷

Para los obstáculos legales se pueden citar aquellos que afectan a la inversión, los controles a la propiedad de las empresas, las restricciones para la repatriación de utilidades, la obligación de fabricar productos con contenido local, la obligación de contratar mano de obra del país y limitar el número de empleados extranjeros.²⁷⁸

Estos obstáculos aunados al proceso de internacionalización tradicional convierten la internacionalización de la PYME en una tarea que en ocasiones parece imposible lograr. Sin embargo, la internacionalización de la PYME es más fácil y se reducen estos obstáculos al establecer vínculos de cooperación empresarial.

La cooperación proporciona ventajas con respecto al proceso de internacionalización clásico, comentado anteriormente, porque la PYME incurre en una inversión menor y en riesgo menor al respaldarse en otra PYME, que puede representarle y que se encuentra en el mercado al cual quiere obtener acceso.²⁷⁹ Por otra parte, los empresarios pudieran tener la percepción de que si un acuerdo de cooperación no involucra capital de riesgo o una alianza estratégica que garantice fondos suficientes, difícilmente pueden internacionalizarse, de ahí la importancia de que las instituciones de apoyo provean crédito suficiente para evitar que los acuerdos de cooperación sólo se limiten a establecer las alianzas estratégicas o a obtener capital de riesgo.

Pero ¿qué es la cooperación empresarial? y ¿en qué medida facilita la internacionalización de la PYME?

2. La cooperación empresarial

La globalización ha provocado que muchas empresas produzcan y vendan a escala mundial. La búsqueda de una participación internacional lleva a que las empresas afronten situaciones en las que sus propios recursos y experiencia no son suficientes. Estas situaciones han conducido a buscar la cooperación de otras empresas. A las relaciones que las empresas establecen para cooperar se les conoce como vínculos de cooperación empresarial.

Para Fernández y Arranz²⁸⁰ la cooperación empresarial es una forma híbrida entre el mercado y la empresa o bien una forma intermedia de organización entre la externalización y la internalización de actividades productivas.

²⁷⁶ *Idem*

²⁷⁷ *Idem*

²⁷⁸ *Idem*

²⁷⁹ Con base en Fernández y Arranz, *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*, Madrid, FSIC, 1999, p. 207

²⁸⁰ Con base en Fernández y Arranz, *op. cit.*, p. 28

De acuerdo con Demetrio Sáez y José Cabanelas la cooperación empresarial es

“[...] la fórmula organizativa dentro de las asociaciones de empresas, por la cual dos o más empresas, sin perder su personalidad jurídica, establecen voluntaria y recíprocamente el compartir algún recurso y/o conocimiento de tipo tecnológico, comercial o financiero con el objeto de desarrollar una estrategia que redunde en ventajas competitivas para los cooperantes [...]”²⁸¹.

En otras palabras, la cooperación implica considerar a los proveedores, clientes y competidores como posibles aliados y como fuente de información, lo que crea en un momento determinado un ambiente de mercado concertado. Harrigan²⁸² considera que los acuerdos de cooperación tienen como finalidad acceder a determinadas capacidades o conocimientos que posee el socio, lo que abarca tanto aspectos técnicos como comerciales. Por medio de los acuerdos de cooperación la rivalidad entre competidores dará paso a cierto grado de colaboración, sin que la primera desaparezca del todo. Esta colaboración permitirá aumentar la competitividad de los cooperantes.

Si bien es cierto que se pueden compartir recursos financieros es importante resaltar que un acuerdo de cooperación no sólo se limita a estos recursos. La empresa extranjera con la que se busca cooperar no debe ser vista como la fuente de financiamiento o como el mercado meta. Puede existir un acuerdo para representación por ambas partes, que no involucre capital financiero, o un contrato de compra-venta que permita llegar al mercado extranjero. La cooperación no se reduce a la búsqueda de apoyos financieros, implica la reducción de la incertidumbre de las transacciones económicas, disminución de los costos de transacción y la búsqueda de sinergias.

La cooperación empresarial tiene como características las siguientes: selectividad, es relativa, requiere de negociación y es facilitadora. El hecho de que sea selectiva se refiere a que las empresas dentro de la red sólo cooperan en forma selectiva, sólo con aquellas empresas con las cuales logran plantearse un objetivo común. La cooperación empresarial es relativa porque las empresas estarán dispuestas a cooperar temporalmente y sólo cuando la cooperación no vaya en contra de los intereses de la empresa misma.

Para que una empresa de la red coopere con otra deberá existir un periodo de negociación, por tanto, se puede decir que la cooperación es algo que se negocia, no se logra exigiendo. Sería un error creer que la cooperación empresarial es la solución a los problemas que la empresa enfrenta, la cooperación facilita a las empresas la solución a determinados problemas más no es la solución en sí misma.

Existen muchas razones para que las empresas decidan establecer un acuerdo de cooperación. Sáez y Cabanelas las agrupan en dos: las de carácter estratégico y las de carácter operativo. Las de carácter estratégico están relacionadas estrechamente con el ambiente externo de la empresa mientras que las operativas obedecen a situaciones internas.²⁸³

Entre las razones estratégicas los autores mencionados en el párrafo anterior señalan las siguientes: el ahorro de tiempo para obtener ventajas competitivas, la generación de

²⁸¹ Demetrio Sáez y José Cabanelas, *Cooperar para competir con éxito*, Madrid, Pirámide, 1997, p. 18

²⁸² Con base en Harrigan, “Join ventures and global strategies” en *Columbia Journal of Business*, verano, [s.a.], pp. 7-16 citado en Demetrio Sáez y José Cabanelas, *op. cit.*, p. 19

²⁸³ Con base en Demetrio Sáez y José Cabanelas, *op. cit.*, p. 23

sinergias, la obtención de externalidades, la consecución del acceso a los mercados difíciles e incluso poder controlar una parte del mismo, disminuir la presión de los competidores, acceder a mejor posición en el financiamiento, racionalizar y modernizar las instalaciones productivas, disponer de más fuerza negociadora ante las administraciones públicas, facilitar la obtención de bonificaciones, obtener exenciones fiscales y exenciones en general, equilibrar los resultados y aumentar el aprendizaje.²⁸⁴

Con respecto a las razones de tipo operativo existen las de carácter económico que son las siguientes: adquirir habilidades y conocimiento del socio en cualquier actividad de la cadena de valor sobre tecnología, el proceso de producción o conocimiento del mercado, entre otros; trasladar gastos fijos a variables, disminuyendo el umbral de rentabilidad o punto de equilibrio; incrementar la rentabilidad al disminuir la inversión en activos y el financiamiento con recursos propios; reducir el periodo de maduración, disminuyendo consecuentemente el circulante e incrementando la liquidez.²⁸⁵

Sobre las otras razones operativas, Sáez y Cabanelas²⁸⁶ citan las siguientes seis:

- I. Adquirir las habilidades y conocimientos del socio en cualquier actividad de la cadena de valor sobre tecnología, el proceso de producción o conocimiento del mercado entre otros.
- II. Lograr economías de escala y de experiencia por un aumento en la producción-comercialización, ya sea por medio de la especialización o por un acuerdo de producción conjunta.
- III. Consecución de economías de alcance (aumentar la capacidad de producción), al compartir algún recurso, ahorrando inversiones.
- IV. Mejorar las condiciones respecto a los competidores o los clientes al aumentar el poder en el mercado.
- V. Asegurar el aprovisionamiento y la calidad de los insumos de producción a un precio más reducido.
- VI. Reducir los volúmenes de existencia con un mayor control de la distribución del producto final y una mejor infraestructura para dicha distribución.

Para lograr un mayor provecho de los vínculos de cooperación, ésta debe basarse en la confianza, Buckley y Casson²⁸⁷ sugieren para lograrlo los siguientes puntos: crear el clima correcto, vigilar las aportaciones de los empresarios cooperantes, reconocer la importancia de la circulación de la información y cuidar las relaciones internas. Esta confianza permitirá a los cooperantes buscar beneficios a largo plazo en vez de concentrarse sólo en los beneficios inmediatos que ofrece el vínculo de cooperación. Entre mayor sea la confianza, menor será el costo en contratos complementarios por contingencias relacionados con un acuerdo de cooperación a largo plazo.

Es fácil nombrar la confianza como un factor determinante en vínculos de cooperación duraderos y cada vez más estrechos, otra cosa es ponerla en práctica. Durante el tiempo que las empresas mantengan acuerdos de cooperación surgirán dificultades que pondrán a prueba la confianza mutua.

²⁸⁴ *Idem*

²⁸⁵ *Ibid.*, p. 25

²⁸⁶ *Idem*

²⁸⁷ Con base en Buckley y Casson, "A theory of cooperation in international bussiness" en Contractor y Lorange (coord.), *Cooperative Strategies in International Bussiness*, Lexington Books, 1988, [s.p.]

Powell²⁸⁸ relaciona las dificultades que pueden surgir en la cooperación con las siguientes circunstancias:

- I. La posibilidad de que una de las partes se apropie de un beneficio desproporcionado, debido a una relación asimétrica.
- II. La preocupación de que un cooperante no responda con lo esperado.
- III. La realización por una de las partes de una inversión gravosa que le sitúe en una posición de vulnerabilidad.
- IV. El caso de que la relación termine y uno de los socios copie las habilidades del otro.

La teoría de los costos de transacción permite comprender más a profundidad qué implica la cooperación empresarial, sus ventajas y los problemas que pueden surgir en determinadas situaciones. Los costos de transacción se producen porque tanto la organización de la producción como el intercambio tienen lugar en condiciones diferentes a las del modelo de mercado eficiente.

Según Coase,²⁸⁹ la razón principal de la conveniencia del establecimiento de una empresa es la existencia de un costo en el uso del mecanismo de los precios, en otras palabras, las empresas surgen porque el lograr un objetivo a través de ellas representa un menor costo que a través del mercado. Coase lo explica de la siguiente forma

“Los costos de negociación y conclusión de un contrato separado para cada transacción de intercambio que ocurra en un mercado también deberán tomarse en cuenta. [...] Es cierto que no se eliminan los contratos cuando hay una empresa, pero sí se reducen grandemente. Un factor de producción (o su dueño) no tiene que hacer una serie de contratos con los factores con los que coopera dentro de la empresa, como sería necesario, por supuesto, si esta cooperación fuese resultado directo de la operación del mecanismo de los precios. Esta serie de contratos se sustituye por un solo contrato [...]”²⁹⁰

Para explicar este punto, el autor señala a la cooperación interna, aquella que se lleva a cabo dentro de la empresa, como un factor importante para disminuir los costos de transacción cuando la empresa internaliza un proceso. Por otra parte, existe la cooperación empresarial, aquella que se lleva a cabo entre empresas y no dentro de la empresa, que también permitirá reducir los costos de transacción. Siendo entonces la cooperación empresarial un híbrido entre hacer a través de la empresa y hacer a través del mercado. En el caso de los acuerdos de cooperación, estos últimos borran la línea divisoria entre la empresa y el mercado.

De acuerdo con la teoría de los costos de transacción los empresarios toman decisiones bajo una racionalidad limitada por su incapacidad para prevenir, determinar contingencias y evaluarlas con la finalidad de determinar el precio en el mercado y las condiciones de intercambio. Esta racionalidad limitada provoca que se le atribuya la conducta egoísta (búsqueda de mayores beneficios para sí) y oportunistas ante situaciones en las que la información recibida es diferente o los contratos son incompletos.²⁹¹ Es decir, ante la incertidumbre que ocasiona el no tener la seguridad de lo que ocurre en el futuro, y ante el

²⁸⁸ Con base en Powell, “Hybrid organizational arrangements: new form or transitional development?”, *California Management Review*, otoño, [s.a.], XXX citado en Sáez y Cabanelas, *op.cit.*, p. 34

²⁸⁹ Con base en Ronald Coase, “La naturaleza de la empresa” en *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, Williamson y Winter (coord.), México, Fondo de Cultura Económica, 1996, p. 33

²⁹⁰ *Ibid*, p. 34

²⁹¹ Con base en Juan Carlos Fernández y Nieves Arranz, *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*, Madrid, ESIC, 1999, p. 19

temor de perder en una transacción por no conocer toda la información, el empresario querrá sacar el mayor provecho en una relación y proteger así sus propios intereses.

Como resultado de esto, entre más tiempo abarque un acuerdo de cooperación, el contrato firmado entre ambas partes será más incompleto en comparación con un acuerdo a corto plazo. Esto provocará que los costos de transacción aumenten. La razón por la cual ocurre la explica Coase como sigue

“Ahora nos inclinariamos a expresar esa idea en términos de costos de transacción y explicaríamos que, entre más largo fuese el período cubierto por el contrato, más costoso sería especificar en el contrato todas las contingencias que podrían surgir [...]”.²⁹²

Por esta razón, es apropiado que los acuerdos de cooperación que las empresas establezcan en un primer momento sean a corto plazo, y en la medida que la confianza entre ambas partes aumente, procedan a comprometer más recursos bajo un periodo más largo. La confianza es un factor determinante para reducir los costos de transacción en acuerdos a largo plazo y ésta sólo se adquiere a través de la convivencia y mutua experiencia.

Es importante señalar que los acuerdos a largo plazo enfrentan problemas de materialización por factores externos a los elementos cooperantes. Esta es la razón por la cual, de acuerdo con Klein, Crawford y Alchian²⁹³, las empresas preferirán internalizar los procesos cuando mayor y más específica sea la inversión. Esto último ofrece una posible explicación al por qué, en ocasiones, la cooperación empresarial arroja como resultado la integración vertical u horizontal de las empresas cooperantes.

Sáez y Cabanelas²⁹⁴ definen los costos de transacción que involucra un acuerdo de cooperación durante las dos etapas: la contratación y la ejecución del acuerdo. Los costos de transacción involucrados en la etapa de contratación son los asociados a conseguir información (tiempo empleado en la búsqueda y conocimiento del socio), los asociados con la negociación y redacción del contrato y los asociados a garantizar el cumplimiento del contrato.

Entre los costos de transacción relacionados con la negociación y elaboración del contrato se pueden señalar:²⁹⁵

- a) El tiempo empleado en la negociación respecto al precio, la calidad y las características de los productos.
- b) La imposibilidad de prever todas las contingencias dada la complejidad de los contratos, imposibilidad que genera contratos incompletos y consecuentemente la desconfianza.
- c) Identificación de los objetivos comunes para que se provoque la cooperación.
- d) Las barreras de lenguaje entre los socios que pueden ocasionar una situación de confusión.

El costo de transacción asociado a garantizar el cumplimiento del contrato se relaciona con los seguros y garantías para su cumplimiento evitando en el futuro el oportunismo.

²⁹² Con base en Williamson y Winter, *op. cit.*, p. 94

²⁹³ Con base en Klein, Crawford, y Alchian, “Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process”, *Journal of Law and Economics*, núm. 21, p. 297 citado en Williamson y Winter, *op. cit.*, p. 169

²⁹⁴ Con base en Sáez y Cabanelas, *op. cit.*, p. 51

²⁹⁵ *Idem*

Los costos de transacción durante la etapa de ejecución del acuerdo de cooperación se agrupan en costos de coordinación y de realización. Los costos de coordinación implican el tiempo para la supervisión y control de los plazos y de la calidad, los costos de imprevistos por ser contratos incompletos y los costos debido a la información asimétrica.²⁹⁶

Los costos de realización implican la apropiación de conocimientos o de otro activo específico con pérdida de ventajas competitivas y transformación de socios en rivales, el abuso en la utilización de un activo específico para forzar precios, plazos u otras condiciones, el riesgo de no poder hacer uso de un activo específico en el que hemos invertido si se deshace el acuerdo. Otros costos implicados en la realización del acuerdo son: el conflicto entre los objetivos a corto y largo plazo de cada socio, el cambio de las condiciones iniciales del contrato por el crecimiento del socio de menor tamaño y el costo de dejar en manos de otro el negocio.²⁹⁷

Los acuerdos de cooperación pueden tomar distintas formas según lo que los cooperantes establezcan en la negociación. Estos acuerdos pueden incluir o no participación de capital. Los acuerdos de cooperación que incluyen poca participación de capital se realizan a través de participaciones minoristas o participaciones cruzadas. Si el capital es mayor se puede crear una *joint venture* o una filial común. Los acuerdos que no incluyen capital no necesariamente se formalizan por escrito.²⁹⁸

De acuerdo con Fernández y Arranz²⁹⁹ la decisión de si el acuerdo incluirá capital o no dependerá de las siguientes circunstancias:

- a) La duración, intensidad y frecuencia de las actividades planteadas con la cooperación. Entre mayor sea el tiempo involucrado, mayor el nivel de incertidumbre que la cooperación implicará, por tanto las empresas buscarán mantener asegurada dicha cooperación por medio de un compromiso financiero mayor, que implique participación de capital.
- b) La necesidad de realizar una inversión conjunta. Puede ser que para producir un determinado producto se requiera transferir tecnología lo que involucre una mayor inversión para lograr el proyecto.
- c) La confianza entre las empresas que van a cooperar. Un nivel de confianza elevado permite que las empresas cooperantes estrechen más el vínculo de cooperación comprometiendo aún más sus recursos.

En el presente trabajo nos remitiremos a los acuerdos de cooperación que por su objetivo pueden dividirse en: convenios comerciales y proyectos de producción conjunta. Estos acuerdos pueden incluir capital dependiendo de si es a largo plazo, si se requiere compartir recursos materiales y si para lograr el objetivo común se exige una relación más estrecha. A continuación se explica la forma que puede tomar cada uno de ellos.

A) Convenios comerciales

Estos convenios abarcan la cadena de valor de la empresa que se dedica a comercializar los productos. Los productos pueden ser creados por la empresa o ser producidos por una

²⁹⁶ *Ibid*, p. 52

²⁹⁷ *Idem*

²⁹⁸ Con base en Fernández y Arranz, *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*. Madrid, ESIC, 1999, p. 84

²⁹⁹ *Idem*

segunda. Los convenios comerciales pueden ser de dos tipos: subcontratación comercial o consorcio comercial.

Las actividades implicadas en este tipo de acuerdos pueden relacionarse con la investigación de mercado, las redes de ventas, la comunicación, los factores de ventas o servicios posventa. Si el acuerdo comercial se lleva a cabo entre empresas competidoras, se le considerará como un acuerdo horizontal, si es entre empresas diferentes será entonces un acuerdo vertical.³⁰⁰

La subcontratación comercial se refiere al convenio comercial entre empresas con actividades o productos complementarios, es decir, entre aquellas que no son competencia directa. Los principales acuerdos de subcontratación comercial son: agente, distribuidor, concesionario, servicio de mercadotecnia, franquicia de distribución, *Piggy-back* y licencias de marcas.³⁰¹A continuación se explica cada uno de ellos.

Los agentes son aquellas personas capacitadas contractualmente para actuar en favor de un cliente. Como representantes pueden comprometer totalmente al cliente en los contratos que se hagan y son especialmente útiles en los mercados de difícil acceso.³⁰²

El distribuidor es aquella persona o empresa que compra mercancías por su cuenta y las revende a través de canales de distribución dentro de sus mercados. La empresa distribuidora suele ofrecer un servicio antes y después de la venta, apoyos promocionales, distribución física y establecimientos de *stocks*, informes sobre ventas, estudios de mercado, actividades en relación con el esfuerzo de ventas, etc. Por su tamaño y características conoce el mercado en el que trabaja y se adapta a él, permitiendo que el productor preste mayor atención a la fabricación.³⁰³

El concesionario es similar al distribuidor, la diferencia es que cuenta con zonas comerciales asignadas y exclusivas, además, cuenta con apoyos de marca, técnicos, preparación y formación.³⁰⁴

Los servicios de mercadotecnia se refieren a la externalización de alguna fase de la mercadotecnia como la investigación de mercados, la publicidad y promoción o los servicios posventa, contratando con empresas especializadas la ejecución de estas actividades.³⁰⁵

La franquicia de distribución es un método de colaboración entre dos personas físicas o jurídicas y financieramente independientes, en el que una parte llamada franquiciadora (o franquiciante), propietaria de una marca, de unos productos, de unos servicios, o de un sistema de comercialización originales, concede a la otra parte, llamada franquiciada, el derecho a explotar un negocio, según las obligaciones y derechos plasmados en un contrato, a cambio de una contraprestación que suele ser el pago de un canon o derecho de entrada por esa cesión, y unos royalties periódicos destinados a cubrir unos servicios recibidos de la empresa franquiciadora.³⁰⁶

³⁰⁰ Con base en Sáez y Cabanelas, *op. cit.* p. 107

³⁰¹ *Ibid.*, p. 111

³⁰² *Ibid.*, p. 112

³⁰³ *Ibid.*, p. 113

³⁰⁴ *Ibid.*

³⁰⁵ *Ibid.*

³⁰⁶ *Ibid.*, pp. 113, 114

El *piggy-back* o *portage* es una forma de cooperación entre empresas que consiste en que una empresa (portadora) ponga su infraestructura de ventas a disposición de otra u otras empresas (portadas), bajo unas condiciones financieras y/o comerciales determinadas y definidas. Esta figura facilita el acceso de las empresas (que actúan como portadas) a los distintos mercados, a través de su propia marca, aprovechando la red de comercialización-distribución de empresas establecidas en ellos y que estén distribuyendo productos complementarios.³⁰⁷

Las licencias de marcas y otros signos distintivos se relacionan con la acción del poseedor de una marca o signo de ceder a un tercero el derecho a usarles. Consiste en un acuerdo de cooperación entre el poseedor de una marca y quienes desean usarla.³⁰⁸

El consorcio comercializador se presenta entre empresas competidoras entre sí que buscan disminuir los costos de comercializar. Las formas que toma un consorcio de comercialización son: agente, distribuidor, concesionario cruzado o recíproco, oferta conjunta, central, club, cooperativa comercial, servicios de mercadotecnia y antena colectiva.³⁰⁹ A continuación se describen las formas del consorcio de comercialización:

El agente, distribuidor, concesionario cruzado o recíproco se refiere a aquellas situaciones en las que dos fabricantes que tienen sus propias redes de comerciales formadas por agentes, distribuidores o concesionarios de zona deciden cooperar, surgiendo diversas opciones de asociarse en acuerdos de cooperación. Una de estas opciones a manera de ejemplo es cuando ambas empresas que operan en la misma zona y cuentan con productos complementarios deciden compartir sus redes comerciales ampliando la gama de productos que cada elemento de la red representa, haciéndola más rentable, y además, llegando a zonas en las que no se tienen puntos de venta de una forma más económica.³¹⁰

La oferta conjunta nace como una necesidad para acceder a algunos contratos que por su tamaño no pueden ser acometidos por una empresa sola. En el caso de la central, el club, la feria o el consorcio comercial se refiere a grupos en los que las empresas competidoras se asocian para desarrollar una actuación conjunta de comercialización mediante la creación de una nueva sociedad u otra forma legal. Este nuevo marco jurídico se crea con la finalidad de inspeccionar y valorar otros mercados, promocionar y comercializar conjuntamente entre diversas empresas sus respectivos productos.³¹¹

Los servicios de mercadotecnia se relacionan con los acuerdos de cooperación en los que se afectan la investigación de mercados, la publicidad especial y la promoción realizadas entre empresas en común. Esto permite obtener bajos costos en publicidad al actuar en forma conjunta.³¹²

La antena colectiva es una fórmula de cooperación en la que un conjunto de empresas exploran y conocen otros mercados por medio de un experto en comercio que realiza el estudio de mercado por cuenta del grupo. El experto o antena tiene como misión fundamental el estudio de las posibilidades reales de introducir cada uno de los productos de las empresas asociadas, en el mercado objetivo.³¹³

³⁰⁷ *Ibid*, p. 114

³⁰⁸ *Idem*

³⁰⁹ *Ibid*, p. 110

³¹⁰ *Ibid*, p. 120

³¹¹ *Ibid*, p. 121

³¹² *Idem*

³¹³ *Ibid*, p. 122

B) Acuerdos de cooperación técnica o proyectos de inversión

La cooperación tecnológica se mezcla con los aspectos técnicos relacionados con la producción como es el caso del aprovisionamiento, la fabricación, el almacenamiento y el transporte, o bien, la investigación y desarrollo. Estos acuerdos permiten a la empresa adaptarse a los cambios tecnológicos disminuyendo los costos que esto implica actuando sola. Por lo que un proyecto de inversión conjunta en la mayor parte de los casos incluirá cooperación técnica.

Los acuerdos de este tipo cuando se trata de empresas complementarias pueden tomar la forma de: contratos de transferencia tecnológica, licencias de *Know-how*, licencia de patentes y modelos de utilidad, contratos de asistencia técnica enfocados al producto o enfocados al proceso productivo, subcontratación de concepción, avanzada o de ejecución, *spin-off*, franquicia técnica, calidad concertada y servicios posventa y/o asistencia técnica.³¹⁴ A continuación se explica en qué consiste cada uno de ellos.

Los contratos de transferencia tecnológica se relacionan con el intercambio de conocimiento técnico especializado asociado a equipos técnicos (máquinas), a personas (científicos) o a documentos (patentes). En estos, a diferencia de las licencias de *know-how*, se considera el intercambio de conocimientos secretos no patentados. Las licencias de *know-how* son contratos por medio de los cuales una parte cede a otra los derechos de propiedad intelectual. Estas licencias se refieren a la cesión de uso de producción, formas de fabricación, diseños u otra forma de conocimiento técnico.³¹⁵

Las licencias de patentes y modelos de utilidad representan la cesión de derechos sobre patentes de invención, modelos de utilidad, modelos industriales o dibujos industriales que están registrados en el Registro de la Propiedad Industrial.³¹⁶

Los contratos de asistencia técnica se relacionan con la prestación de datos, conocimiento, información y experiencia técnica no secreta, relacionada con el producto o el proceso productivo.³¹⁷

La subcontratación funcional es una relación que se establece entre dos empresas cuando una trabaja para otra con el objeto de crear o fabricar un producto específico o un servicio. La subcontratación estaba asociada a la noción de cantidad o capacidad y tiene lugar cuando una empresa con su capacidad de producción saturada contrata a otra empresa la realización de una parte de su cadena de valor. Es la comúnmente denominada subcontratación de ejecución. Cuando el subcontratista aporta su *know-how* para diseñar y realizar el encargo del contratista, estamos hablando de subcontratación de concepción. El contratista define el aspecto funcional del contrato y el desarrollo corresponde al subcontratista. Sin embargo, asociada a la noción de especialización y complementariedad, la subcontratación ha ido evolucionando hacia la denominada subcontratación avanzada o *comakership*, en la que no se trata sólo de absorber el exceso de trabajo del contratista, sino que el subcontratista participa en la elaboración del producto, en su desarrollo técnico y en su estabilidad.³¹⁸

³¹⁴ Con base en Sáez y Cabanclas, *op. cit.*, p. 110

³¹⁵ *Ibid.*, p. 115

³¹⁶ *Idem*

³¹⁷ *Ibid.*, p. 116

³¹⁸ *Ibid.*, pp. 117,118

El *spin-off* tiene lugar cuando la empresa incentiva a la externalización de alguna actividad de valor, un departamento o una división, creando una nueva empresa que es dirigida por trabajadores cualificados de la primera para actuar en cooperación con ésta.³¹⁹

La franquicia técnica o industrial se da cuando un industrial, que dispone de un procedimiento para la fabricación de un producto original o de ejecución para un servicio, cede a un franquiciado su saber hacer, transmitiéndole su tecnología y asegurándole una asistencia técnica que le permita fabricar ese producto o prestar ese servicio.³²⁰

La calidad concertada es un tipo de cooperación muy ligada a la subcontratación técnica y se desarrolla en las especificaciones del contrato de suministro, explicitando las características técnicas que la empresa cliente requiere para mantener sus niveles de calidad.³²¹

Debido al costo logístico que supone crear y mantener una red de empresas que ofrezcan servicios de posventa, sobre todo si el producto no está lo suficientemente introducido en el mercado, las empresas competidoras con diferentes mercados geográficos se asocian, llevando el citado servicio de forma cruzada.

En el caso de los consorcios de producción que se llevan a cabo por empresas competidoras entre sí y que buscan la reducción de los costos pueden tomar la forma de: desarrollo de programas de investigación y desarrollo, central de compras, fabricación común y servicios de postventa y/o asistencia cruzados, los cuales a continuación se explican.³²²

El desarrollo de programas de investigación y desarrollo consiste en la alianza entre empresas afines o incluso competidoras con el fin de crear complejas redes de proveedores, clientes y competidores que permitan soportar las grandes inversiones implicadas en la nueva tecnología y en el rápido desarrollo tecnológico.³²³

La central de compras nace cuando las empresas competidoras no tienen acceso a economías de escala en el aprovisionamiento de materias primas, productos semiterminados o productos terminados, por lo que deciden actuar en grupo para obtener mejor precio, calidad y condiciones de pago al comprar en forma conjunta.³²⁴

La fabricación común se relaciona con aquellos acuerdos en los que la producción conjunta tiene como objeto la producción en común de un producto por dos o más empresas, bien en las instalaciones de una de ellas, de las dos o de una tercera.³²⁵

Hasta este momento, hemos descrito las formas contractuales de la cooperación, es decir, cuáles son los acuerdos de cooperación empresarial. En los siguientes párrafos abordaremos los aspectos relacionados con los vínculos de cooperación que pueden o no establecerse paralelamente a un acuerdo de cooperación.

Una posible explicación a la forma como se establecen los vínculos de cooperación y las características particulares que estos van a presentar se encuentra en la teoría de juegos.

³¹⁹ *Ibid*, p. 116

³²⁰ *Ibid*, p. 117

³²¹ *Idem*

³²² *Ibid*, p. 111

³²³ *Idem*

³²⁴ *Idem*

³²⁵ *Idem*

Los teóricos de juegos han construido modelos que han proporcionado elementos de análisis para explicar las causas del surgimiento y de la estabilidad de la cooperación en determinadas situaciones.³²⁶

Bajo este marco teórico Fernández y Arranz³²⁷ proponen principios para la cooperación bajo dos supuestos:

Primero. El individuo persigue su propio interés. Utilidad individual.

Segundo. Los individuos tratan de maximizar su utilidad obedeciendo a un criterio de racionalidad. Óptimo de Pareto.

La teoría de juegos cooperativos de acuerdo con estos autores consiste en que la cooperación tendrá lugar cuando el resultado del juego sea el óptimo de Pareto. Debido a que existen muchos óptimos paretianos la teoría se centra en desarrollar criterios que permitan decidir cuál es la solución del juego.³²⁸

El dilema del negociador desarrollado por Lax y Sebenius³²⁹ se desprende el óptimo de Pareto y establece un criterio para la decisión de cuál es la solución al juego de la cooperación. De acuerdo a este dilema, existen dos tipos de estrategias sostenidas por los empresarios:

- a) Cooperativas: aquellas que pretenden crear valor y compartirlo.
- b) Competitivas: dirigidas a reclamar valor para ganar a la otra parte.

En este dilema, los empresarios se enfrenta a tres situaciones: la primera, una parte coopera pero la otra compete lo que conduce a una situación eficiente pero no equitativa; la segunda, ambos empresarios cooperan determinándose una situación eficiente y equitativa; y en la tercera, ambas partes compiten por lo que no puede darse un vínculo de cooperación.

Por tanto, la cooperación no sólo debe basarse en la eficiencia (óptimo de Pareto), debe basarse en soluciones más equitativas para ambas partes. Los empresarios deben buscar la cooperación para crear valor y compartirlo.

Bajo este dilema, Fernández y Arranz³³⁰ proponen los siguientes cuatro principios:

- 1) El incentivo a cooperar surge cuando la utilidad total de actuar conjuntamente es superior a la suma de las utilidades de cada uno de los participantes consideradas individualmente.
- 2) El beneficio total obtenido en la cooperación se repartirá de tal forma que la suma de beneficios asignados a cada participante iguale el beneficio total (óptimo de Pareto).
- 3) La racionalidad individual exige que cada participante aporte unos recursos, como máximo, igual a los que soportaba individualmente. El juego cooperativo plantea la cuestión de que sí para obtener un beneficio adicional cada empresario deberá aportar más recursos que los que utilizará en el caso de actuar individualmente.

³²⁶ Con base en Fernández y Arranz, *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*, Madrid, ESIC, 1999, p. 113

³²⁷ *Idem*

³²⁸ *Idem*

³²⁹ Con base en Lax y sebenius, *El directivo como negociador*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, 1991, [s.p.]

³³⁰ Con base en Fernández y Arranz, *op. cit.*, p. 120

4) La condición de la racionalidad de grupo determina que el beneficio obtenido por la cooperación de un número determinado de empresarios sea inferior al que se obtendría incorporando un nuevo elemento a la cooperación.

Para Sáez y Cabanelas³³¹ las redes de cooperación son la expresión organizativa de los acuerdos entre empresas. Desde nuestra perspectiva, una red de cooperación empresarial internacional es la expresión organizativa de los **vínculos** de cooperación. Pero ¿qué es una red de cooperación empresarial internacional? ¿cómo se estructura y cuál es su lógica? a continuación hablaremos sobre esto.

3. Las redes de cooperación empresarial internacionales

La red de cooperación empresarial internacional originalmente se encuentra formada por un conjunto de elementos que van a interactuar y establecer relaciones para compartir recursos y con ello cada elemento alcanzar su objetivo con mayor facilidad que actuando de forma independiente. Estas relaciones pueden ser de carácter múltiple y van a generar interdependencia en la medida que se fortalezcan dentro de la red.

La forma en que se establece una red y su funcionamiento básico por lo común es aplicable a los vínculos empresariales que originalmente se dan en una localidad o territorio específico (*cluster* o distrito industrial, determinados en el tiempo y en el espacio), estos vínculos obedecen a diversas razones que no necesariamente se relacionan con la cooperación.

Por otra parte, las redes de cooperación empresarial se forman con base en vínculos caracterizados por estrategias de cooperación: **crear valor y compartirlo**. Los vínculos se establecen no necesariamente por la cercanía física ni por la espontaneidad del interactuar cotidiano, más bien, por la convicción que los empresarios tienen por cooperar, crear valor y compartirlo. Estos empresarios probablemente pertenecen a distintos países o regiones y han asistido a encuentros empresariales.

A los recursos convencionales (técnicos, administrativos o financieros) que comparten los elementos de la red, se pueden agregar aquellos que no son convencionales. De acuerdo con Max-Neef,³³² estos últimos se derivan del trabajo y se manifiestan en las actividades que desarrollan las PYME, siendo entonces el trabajo, más que un recurso, un generador de recursos.

Estos recursos no convencionales que pueden compartirse a través de los vínculos de cooperación empresarial y que difícilmente se agotan son: conciencia social, capacidad para organizarse, creatividad popular, solidaridad, capacidad de ayuda mutua, capacidad de dedicación y compromiso de agentes externos o internos.

La particularidad de estos recursos es que sólo se agotan en la medida que no se utilizan, así, mientras los recursos económicos se agotan, los no convencionales abundan con una enorme capacidad de conservar y transformar la energía social. Esta energía social permite transformar procesos, fortaleciendo y enriqueciendo las redes de cooperación empresarial, además, estimula la autodependencia de la red con respecto a los eurocentros (que

³³¹ Con base en Sáez y Cabanelas, *op. cit.*, p. 95

³³² Con base en Manfred Max-Neef, *Desarrollo Humano a Escala Humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, trad. de Soledad Domínguez, Barcelona, Nordan-Comunidad/ Icaria, 2ª. edición, 1998, pp. 148

analizaremos en el capítulo cuatro) y garantiza una mejor utilización de los otros recursos compartidos que si tienden a la escasez.

Una red se crea y crece bajo un espacio físico y en un tiempo determinado, se mantiene y fortalece en la medida que se establecen nuevas relaciones entre sus elementos y se estrechan las ya existentes, al mismo tiempo que se van integrando nuevos elementos a la misma.

Para el establecimiento de la red se necesita un sistema de comunicación que permita transmitir y compartir aquellos recursos que cada elemento de la red requiere para el logro de sus propios objetivos. Por estos recursos se integran los elementos al sistema, al mismo tiempo que esta integración les obliga a ceder parte de sus intereses para el beneficio de los otros elementos integrantes.

La red de cooperación empresarial puede conectarse o establecer relaciones con otra red de cooperación; esto pasa cuando los elementos de una red establecen relaciones con los elementos de una segunda o tercera, con lo que crean entre todas, redes cada vez más grandes y complejas. Estas redes, mientras mantengan el mismo sistema de comunicación permitirán que los elementos establezcan vínculos de cooperación entre sí sin importar a qué región pertenezcan (Asia, Europa, Europa del Este o América Latina).

Fernández y Arranz³³³ proponen algunos tipos de estructura para las redes de cooperación basados en los acuerdos y no en los vínculos de cooperación, olvidando que puede existir un acuerdo sin que se dé en realidad un vínculo de cooperación y que puede existir un vínculo de cooperación sin que exista necesariamente un acuerdo contractual. En la tipología los autores hacen una descripción de las redes regionales basada en los acuerdos además involucran como elementos activos en la misma a las universidades e instituciones de investigación.

Creemos que la topología presentada a continuación es más específica a la tipología señalada en el párrafo anterior considerando que nuestro objeto de estudio es el fenómeno denominado en este trabajo "redes de cooperación empresarial internacionales". La principal razón es que la consideramos más específica al basarse en los vínculos de cooperación y no en los acuerdos contractuales.

Esta topología (formas geométricas con la posibilidad de representarse matemáticamente) representa como elementos de la red sólo a las empresas cooperadoras, no incluye a cualquier organismo público o privado que pudiera dar apoyo complementario a las empresas que la conforman. Esto último permite tener una mejor definición de la red de cooperación empresarial internacional, identificar con claridad la lógica de la red, y en una etapa posterior a la superación de esta tesis, proponer un método para cuantificar el grado de fortalecimiento o debilitamiento de las redes de cooperación empresarial internacionales a través del tiempo.

Por otra parte, Sáez y Cabanelas³³⁴ también proponen una tipología para las redes de cooperación que se basa en los niveles jerárquicos, de las cuales el tipo de red circuito nodal es rescatable como representación de una red empresarial basada exclusivamente en la cooperación. Sin embargo, este último tipo de red también se representa con base en los acuerdos de cooperación lo que la reduce a representar a una red de menor tamaño y de

³³³ Con base en Fernández y Arranz, *op. cit.*, p. 91

³³⁴ Con base en Sáez y Cabanelas, *op. cit.*, p. 97

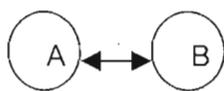
poca duración en el tiempo ya que se forma, de acuerdo con los autores, sólo para la ejecución de un proyecto concreto.

La topología que proponemos y que a continuación se presenta se basa expresamente en los vínculos de cooperación, lo que la convierte en una topología lo suficientemente general como para representar el funcionamiento de las redes de cooperación empresarial internacionales sin importar las regiones que la constituyan (Asia, América Latina, Europa o Europa del Este).

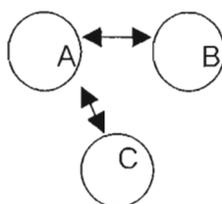
Al mismo tiempo que es lo suficientemente específica para ser aplicable sólo a las redes empresariales que se basan en la cooperación. Esta topología no necesariamente aplica a otro tipo de redes empresariales tales como el *cluster*, en el que pueden o no surgir vínculos de cooperación.

Diagrama 1

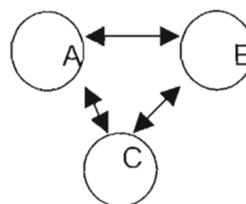
Vínculos de cooperación empresarial con base en un objetivo común



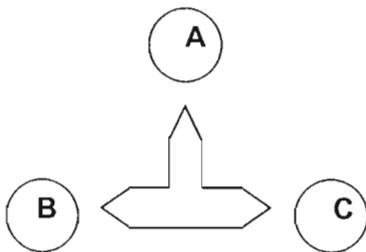
Vínculo simple



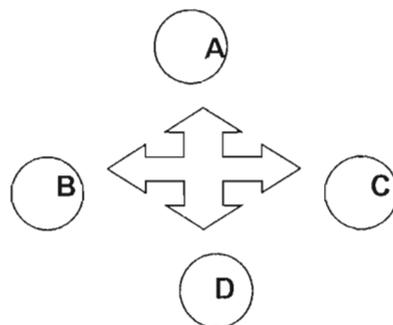
Dos vínculos simultáneos



Tres vínculos simultáneos



Vínculo múltiple con tres empresas



Vínculo múltiple con cuatro empresas

Elaboración propia.

Para proponer la topología de las redes de cooperación empresarial internacionales con base en los vínculos, clasificamos a estos últimos en simples y múltiples, considerando que ambos pueden darse en forma simultánea (véase el diagrama 1). Si la empresa A establece un objetivo común con la empresa B, se dice que han formado un vínculo simple, dos empresas con un objetivo común. Si la empresa A establece un vínculo con la empresa B y otro con la empresa C, serán dos vínculos simples con diferentes empresas, entonces se tienen vínculos simples simultáneos, tres empresas pero dos objetivos comunes.

Si la empresa A establece dos vínculos simples con las empresas B y C al mismo tiempo que las empresas B y C establecen un vínculo simple entre ellas excluyendo del mismo a la empresa A, tenemos tres vínculos simples simultáneos (tres empresas y tres objetivos comunes) que pueden o no dar paso en un futuro a un vínculo múltiple (más de dos empresas con un solo objetivo común). El vínculo múltiple es aquel en el cual se establece

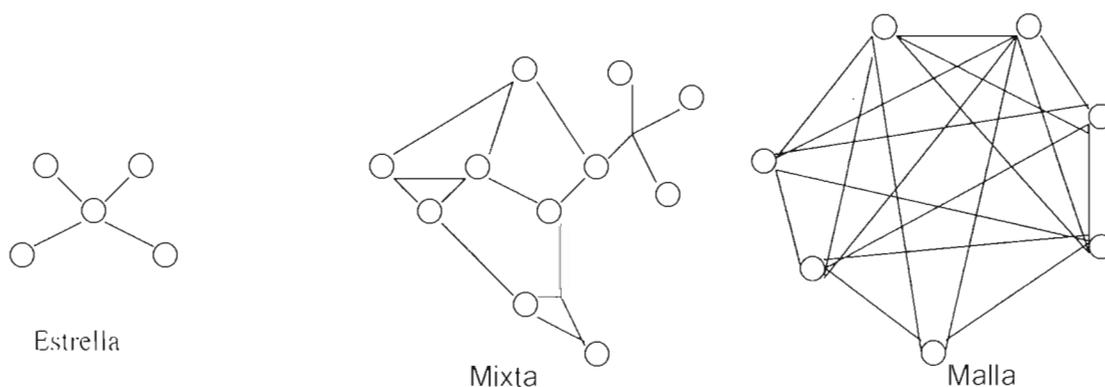
un sólo acuerdo de cooperación entre tres empresas o más porque han logrado establecer un objetivo común. Todos estos vínculos deberán caracterizarse por la búsqueda por crear valor y compartirlo, de lo contrario, difícilmente prevalecerán como vínculos de cooperación.

El problema de los vínculos múltiples es que en la medida en que más empresas participen será más difícil concertar un objetivo común, ante una mayor cantidad de intereses divergentes. En otras palabras, los vínculos múltiples por establecerse bajo un objetivo común difícilmente excederán en número de empresas que los conformen. Por otra parte, los vínculos simples tenderán a convertirse en múltiples, en la medida que el empresario encuentre que por la racionalidad de grupo, el beneficio obtenido por la cooperación de un número determinado de empresarios es inferior al que se obtendría incorporando un nuevo elemento. De tal forma que los vínculos simples tenderán a transformarse en múltiples, y los múltiples, a limitar el número de empresas participantes.

En el diagrama 2 se muestra la topología de las redes de cooperación empresarial con base en los vínculos simple y múltiple que pueden darse en forma simultánea, definiéndose principalmente, las formas para la red en estrella, mixta o malla. Estas formas permiten comprender el funcionamiento de las redes de cooperación empresarial internacionales sin olvidar que son dinámicas y que pueden transformarse en la medida en que crecen. Esto último indica la pertinencia de establecer una topología que permita estudiar y evaluar las formas que adopta la red de cooperación empresarial internacional.

De acuerdo con Fernández y Arranz³³⁵ las redes se caracterizan por ser complejas, dinámicas y múltiples, por lo que pueden evolucionar de una estructura a otra bajo la influencia de cambios en el exterior, como son las políticas gubernamentales, e interior, como es el caso de la experiencia o el aumento en el número de socios.

Diagrama 2
Topología de las redes de cooperación empresarial con base en los vínculos de cooperación



Elaboración propia.

La red mixta está formada por empresas que han establecido vínculos simples y múltiples en forma simultánea. La red mixta tenderá a tomar la forma de estrella en la medida que los vínculos se vean debilitados por las prácticas oportunistas y la escasez de confianza. Una red en forma de estrella tenderá a convertirse en mixta en la medida que las empresas de la

³³⁵ Fernández y Arranz, *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*, Madrid, ESIC, 1999, p. 89

red se conozcan y establezcan vínculos simples y múltiples en forma simultánea. Esta transformación de estrella a mixta continuará siempre que los vínculos de cooperación se vean fortalecidos por la confianza mutua y los buenos resultados que las empresas obtengan.

La red mixta tenderá a la forma de malla en la medida que los vínculos aumenten y se hagan más complejos (de simples a múltiples) pero difícilmente alcanzará el ideal de malla. La red malla es aquella en la que las empresas mantienen vínculos de cooperación con todas y cada una de las empresas que participan en la red. Por tanto, esta red se caracteriza por una cooperación no temporal, no negociada, ni selectiva porque sería aquella en la cual todas las empresas cooperarían unas con otras en forma estrecha, permanente, bajo un clima de confianza absoluta y sin la existencia de actos oportunistas. En todo caso y para lograrlo, los vínculos de cooperación empresarial (búsqueda de un aumento en la competitividad o rentabilidad) tendrían que transformarse en vínculos de cooperación altruista (poco realista porque el objetivo principal para una empresa es la obtención de utilidades).

La forma general de las redes de cooperación empresarial internacionales (Asia, Europa, Europa del este y/o América Latina) será la mixta con tendencia a la forma de estrella en la medida que los vínculos se debiliten (el oportunismo será mayor que la cooperación), y con tendencia a la forma de malla en la medida que los vínculos se fortalezcan (la cooperación supere al oportunismo), permaneciendo con base en la búsqueda de un equilibrio entre la cooperación y el oportunismo.

La red mixta aumentará de tamaño conforme nuevas empresas se integren, se generarán nuevos vínculos de cooperación que la fortalecerán, pero también existirán vínculos que se romperán por los conflictos que surjan por las estrategias competitivas o los actos de oportunismo, siendo entonces la forma malla inalcanzable en la realidad. Lo contradictorio en el funcionamiento de la red es que, en la medida que los vínculos de cooperación se estrechen y la red se fortalezca, nuevas empresas se agregarán estableciendo nuevos vínculos de cooperación; al mismo tiempo que aumentará la probabilidad de que se presente el oportunismo debilitando y rompiendo los vínculos de cooperación.

El oportunismo en las redes actualmente deriva en que las relaciones entre las empresas y los eurocentros que intervienen sean asimétricas, de carácter jerárquico, convirtiéndose el poder en un elemento del funcionamiento de la red. Esta situación trae como consecuencia que las redes de cooperación empresarial internacionales sean frágiles y dependan de los eurocentros.

Las redes tienen una fuerte dinámica interna aunque gozan de cierta estabilidad porque los cambios internos son graduales, de manera que permiten a las empresas atender las demandas de los mercados y adaptarse a las condiciones de negocios en forma progresiva.³³⁶

En la medida que las empresas establezcan los vínculos de cooperación y adquieran mayor experiencia en esta estrategia para internacionalizarse, la red se irá haciendo más independiente con respecto a las instituciones que la han formado, lo cual conducirá a lograr el objetivo planteado por la Unión Europea al crear los programas para la formación de las redes: las redes disfrutarán de cierto grado de independencia en relación con los

³³⁶ Con base en Antonio Vázquez Barquero, *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Madrid, Pirámide, 1999, p. 101

eurocentros, los cuales sólo servirán como catalizadores, disminuyendo gradualmente su intervención en el funcionamiento de las primeras.

Las empresas establecen vínculos para con ello lograr sus objetivos con mayor facilidad que actuando solas; por otra parte, las instituciones mencionadas en el párrafo anterior sirven para estrechar estos vínculos facilitando el intercambio de recursos entre las primeras. De acuerdo con Fernández y Arranz³³⁷ las redes de empresas, en general, se caracterizan por ser complejas (los vínculos que las unen obedecen a diversos intereses), dinámicas (se transforman con el tiempo) y múltiples (una red puede formarse de otras redes y a su vez ser parte de una más grande), por lo que pueden evolucionar de una estructura a otra bajo la influencia de cambios en el exterior como son las políticas gubernamentales e interior como es el caso de la experiencia o el aumento en el número de socios.

Las relaciones entre las empresas e instituciones que intervienen pueden ser asimétricas, de carácter jerárquico, convirtiéndose el poder en un elemento del funcionamiento de la red. Las redes tienen una fuerte dinámica interna aunque gozan de cierta estabilidad porque los cambios internos son graduales, de manera que permiten a las empresas atender las demandas de los mercados y adaptarse a las condiciones de negocios en forma progresiva.³³⁸ Las redes locales de producción se crean espontáneamente, no así, en el caso de las redes de cooperación empresarial internacionales.

Las redes empresariales originalmente son locales, pero en la medida que estas redes establecen relaciones con otras logran formar redes regionales, las cuales a su vez forman redes internacionales. Si las redes locales se interconectan formando una red internacional, manteniendo un sistema homogéneo para el intercambio de recursos, entonces abren la oportunidad a las empresas de establecer vínculos de cooperación y compartir con otras de terceros países recursos técnicos, administrativos, financieros y no convencionales. Este intercambio de recursos les permite obtener mayores ventajas al competir internacionalmente que actuando solas.

Al mismo tiempo que comparten recursos con las otras empresas, se valen del apoyo de los organismos gubernamentales, instituciones financieras y de ONGDs para vencer los obstáculos que se presentan en la búsqueda de nuevas empresas cooperadoras de otros países o regiones. Pero, ¿cuál es el objeto de formar una red empresarial internacional? se puede reducir a un solo enunciado: facilitar la internacionalización de la micro, pequeña y mediana empresa.

La internacionalización de la empresa por medio de las redes de cooperación es una estrategia facilitada por la UE, cuyo objetivo es lograr la participación de la PYME en mercados extranjeros. La cooperación empresarial se ha convertido en la posible respuesta de los empresarios que se encuentran al frente de una PYME al proceso de globalización comercial: la internacionalización es una forma de insertar a la empresa en dicho proceso.

Como ejemplo de la internacionalización a través de las redes de cooperación empresarial, la PYME mexicana puede internacionalizarse y penetrar en otros mercados como es el caso del europeo y el asiático, estableciendo vínculos de cooperación con empresas europeas y asiáticas, valiéndose de su conocimiento y experiencia para disminuir el costo y riesgo de entrada a dichos mercados.

³³⁷ Con base en Fernández y Arranz, *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*, Madrid, ESIC, 1999, p. 89

³³⁸ Con base en Antonio Vázquez Barquero, *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Madrid, Pirámide, 1999, p. 101

Este medio para internacionalizarse es mucho más ventajoso que el tradicional porque los vínculos permiten que el empresario pueda establecer un acuerdo de cooperación con empresas de diferentes países o regiones. También permite que el empresario se involucre con una empresa europea de tal forma que bajo el nombre de esta última obtenga beneficios que la UE concede a su PYME para incursionar en terceros países.

De hecho, existen micro, pequeña y mediana empresas que están beneficiándose de programas de internacionalización que les permiten desarrollarse y exportar valiéndose de las redes de cooperación empresarial internacionales en las que establecen vínculos de cooperación. Para ejemplo se puede comentar que más de 35,000 empresas³³⁹ en el nivel mundial han participado en encuentros internacionales, de las cuales 6,000 establecieron acuerdos de cooperación durante el período 1996-2001.

Estos programas que han beneficiado a las 35,000 PYME de diferentes países pertenecen a la UE, su objetivo es formar redes de cooperación empresarial internacionales y entre dichos programas se encuentra AI-Invest (encuentros sectoriales) cuyos subprogramas son: AI-Partenariat (encuentros plurisectoriales) y ARIEL (búsqueda personalizada de socios).

AI-Invest, ARIEL y AI-Partenariat tienen como propósito la internacionalización de las micro, pequeña y mediana empresas por medio de encuentros empresariales y la formación de redes de cooperación empresarial internacionales. En el capítulo cinco se explicará con mayor detalle en qué consiste cada uno de los programas y los tipos de apoyo que en México se pueden obtener, particularmente los apoyos de tipo financiero.

Las empresas que forman parte de la red pueden establecer relaciones de cooperación caracterizadas no sólo por alianzas estratégicas sino por transferencia tecnológica, proyectos de inversión conjunta, representación en el extranjero e intercambio de experiencias, entre otras.

Estas relaciones empresariales permiten aumentar la competitividad de una empresa al convertir a su competidor internacional en un aliado que complementa sus fortalezas y oportunidades, y disminuya sus debilidades y amenazas.

La cooperación empresarial en el nivel internacional permite disminuir el riesgo que presenta penetrar en un mercado nuevo —la PYME mexicana al establecer un acuerdo de cooperación con otra de diferente país se vale de la experiencia local de ésta última para incursionar en el mercado extranjero—, al mismo tiempo que facilita la localización y posicionamiento de la empresa en un nicho de mercado.

Como ejemplo de esto, se puede citar a una empresa agroindustrial mexicana que se ha beneficiado de la experiencia de su directora, quien por ser alemana ha facilitado la entrada de sus productos en el mercado europeo, estableciendo contactos con sus conocidos y transmitiendo su conocimiento sobre el gusto alemán con relación a los productos alimenticios, tanto frescos como procesados.³⁴⁰ Sin embargo, las redes empresariales internacionales no eliminan del todo los obstáculos financieros, comerciales, logísticos, culturales, restricciones legales y obstáculos en la inversión directa.

³³⁹ Datos estadísticos obtenidos en http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/index_es.htm <Diciembre, 2002>

³⁴⁰ Empresa participante en el encuentro empresarial AI-Partenariat, México, 2003

Para poder vencer estos obstáculos, la UE ha complementado la red empresarial internacional con el establecimiento de operadores económicos, llamados eurocentros en América Latina y cooperadores económicos (coopecos) en Europa.

Los eurocentros y coopecos son instituciones que tienen capacidad para formar redes, organizar encuentros empresariales y dar apoyos complementarios a las empresas con el fin de vencer los obstáculos que la internacionalización presenta.

En México existen cinco eurocentros: Atelier – es una organización no gubernamental para el desarrollo (ONGD) con programas de desarrollo en Chiapas, con especial atención a la problemática y el papel de las mujeres choles como apoyo a la economía productiva local–, Nacional Financiera, Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Cámara Nacional de la Industria y Transformación y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. El apoyo complementario de estos operadores económicos es en forma de: asesoría (legal, fiscal, contable y económica), capacitación administrativa y técnica, financiamiento y representación en el extranjero, entre otras. En esta tesis nos enfocaremos al apoyo financiero otorgado por Bancomext en su respectivo papel de eurocentro.

Por medio de estos programas las empresas se integran en redes que les permiten establecer relaciones con otras empresas de 33 países diferentes (18 de América Latina y los 15 Estados de la Unión Europea). Los límites que por lo común tiene una red local (distrito industrial o un *cluster*) en el tiempo y en el espacio se disminuyen dentro de la red de cooperación empresarial internacional a través de los encuentros empresariales. En estos encuentros empresariales las empresas contactan a otros empresarios sin tener que viajar de país en país. En un foro determinado y por un periodo de tres o cuatro días las empresas tienen la oportunidad de hacer negocios en estos 33 países.

Los vínculos que las empresas establecen en los encuentros empresariales se espera continúen después del encuentro, permitiendo a las empresas un contacto estrecho, generando nuevos vínculos con otras empresas que probablemente no participaron en el evento pero que ya formaban parte de la red europea o de una tercera red como es el caso de la asiática.

El programa AI-Invest cuenta con su homólogo, el programa Asia-Invest en el que ya se ha formado una red de empresas de por lo menos 18 países asiáticos y que puede facilitar la cooperación entre empresas mexicanas y asiáticas. Las tres redes (América Latina, Europa y Asia) han formado una red global con la forma mixta cuyos vínculos no se limitan a los encuentros empresariales ni en tiempo ni en espacio.

Las empresas para establecer vínculos de cooperación, vender, comprar, producir o adquirir nueva tecnología requieren de recursos financieros que pueden obtener por diferentes fuentes. En la medida en que la empresa cuente con los recursos necesarios podrá con mayor libertad beneficiarse de las redes de cooperación empresarial internacionales.

Resumen del capítulo

Las empresas transnacionales cuentan con estrategias que les permiten sacar mayor provecho del mercado internacional. Estas estrategias presentan ventajas para las transnacionales, al mismo tiempo que se convierten en obstáculos para las empresas de menor dimensión que buscan participar en mercados extranjeros, o bien, conservar su mercado local. Entre estas estrategias se encuentran las economías de escala y los bajos

costos que les permiten mantener precios bajos y abarcar muchos mercados. Las estrategias de bajo costo y economías de escala se ven complementadas por las fusiones y adquisiciones que permite a la empresa transnacional crecer horizontal y/o verticalmente.

Sin embargo, las empresas de menor tamaño tienen la posibilidad de establecer vínculos entre ellas para lograr sus objetivos con mayor facilidad que actuando solas. Los vínculos en los cuales las empresas establecen un objetivo común bajo estrategias cooperativas son considerados como vínculos de cooperación. Estos vínculos les permiten responder, aunque en una forma limitada, a las estrategias de las transnacionales.

Un factor importante para lograr esto último es la confianza. La confianza promueve y refuerza los vínculos de cooperación mientras que el oportunismo los debilita y rompe. Los vínculos que las empresas establecen son simples y múltiples, pudiendo presentarse como simultáneos. Entre mayor sea el número de participantes en un acuerdo será más difícil encontrar un objetivo común por lo que los vínculos múltiples por sí mismos tendrán un límite en el número de empresas cooperadoras.

En el caso de las redes de cooperación empresarial existe la posibilidad que, entre más empresas formen parte de una red, más vínculos se creen dentro de la misma, aumentando la probabilidad de que surjan actos de oportunismo que la debiliten.

Las redes locales de producción se crean por la cercanía geográfica, no así, en el caso de las redes de cooperación empresarial internacionales. Como expresamos al principio, existen programas para apoyar a las instituciones en la creación y promoción de las redes de cooperación. Estas instituciones de apoyo tienen como objeto la formación de las redes y el ofrecer apoyo complementario a las empresas vinculadas.

Para la formación de redes internacionales que tienden a ser más complejas es importante que las instituciones de apoyo promuevan la cooperación y establezcan mecanismos para disminuir el oportunismo. Independientemente del apoyo que actualmente ofrecen a las empresas se propone que establezcan cursos y programas de acción para sensibilizar a los empresarios en cuanto a la importancia que tiene la cooperación y de cómo el oportunismo, si bien trae consigo beneficios a corto plazo, rompe con los vínculos de cooperación.

En la medida que el empresario se convenza de que es más conveniente cooperar a largo plazo que actuar individualmente, el oportunismo disminuirá aumentando la cooperación, estrechándose los vínculos, fortaleciendo a la red. Esta última tenderá entonces a la forma de malla y con todo ello ofrecerá mayores oportunidades de internacionalizarse para los empresarios cooperadores.

En el capítulo cuatro se explicará cuál es el papel de las finanzas en el proceso de internacionalización de la PYME con la finalidad de analizar el papel del eurocentro Bancomext como promotor de la cooperación y de la inserción de las empresas mexicanas en la red de cooperación empresarial internacional.

IV) Las finanzas y su importancia en la cooperación empresarial

En este capítulo nos centraremos en la importancia que tiene para la empresa el factor financiero y qué papel juegan los recursos financieros en el proceso de su internacionalización a través de las redes de cooperación. En el siguiente capítulo se tratará sobre el apoyo financiero que se otorga a las empresas mexicanas que forman parte de una red de cooperación empresarial internacional.

Las empresas que deciden establecer vínculos de cooperación al considerar la liquidez, la rentabilidad y la solvencia miden el grado de compromiso que pueden adquirir en un acuerdo de cooperación. Además, el análisis financiero permite al empresario conocer en qué medida la cooperación empresarial aumenta más la rentabilidad que actuando sola la empresa. A continuación explicaremos en qué consiste la rentabilidad, la liquidez y la solvencia.

1. La rentabilidad, la liquidez y la solvencia

La rentabilidad se relaciona con las utilidades y para calcularla existen tres formas:³⁴¹ La primera se relaciona con la inversión total en activos operativos por tanto se utiliza la utilidad de operación del estado de resultado, se encuentra antes de los gastos financieros y de los impuestos. Por lo general es usada para evaluar a los administradores y la capacidad de la empresa para generar rendimientos con la utilización de los activos relacionados con el giro del negocio.³⁴²

$$\frac{\text{UTILIDAD DE OPERACIÓN}}{\text{ACTIVOS OPERATIVOS}}$$

La segunda es la utilidad generada por los activos y, como su nombre lo indica, se emplea la utilidad generada por la totalidad de los activos después de impuestos. Es uno de los mejores indicadores de la eficiencia de las operaciones de la empresa y de las inversiones efectuadas en otras áreas no operativas: inversiones temporales, inversiones permanentes, etcétera. Permite medir el rendimiento logrado por los activos y conocer el efecto de los impuestos.³⁴³

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA} + [\text{GASTOS FINANCIEROS}] \times [1 - \text{TASA DE IMPUESTOS}]}{\text{ACTIVO TOTAL PROMEDIO DEL EJERCICIO}}$$

La tercera medida se obtiene a partir de la inversión que mantienen los socios por lo que considera la utilidad neta menos el reparto de dividendos, está relacionada con el capital contable y el preferente.³⁴⁴

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA} - \text{DIVIDENDOS PREFERENTES}}{\text{CAPITAL CONTABLE-CAPITAL PREFERENTE}}$$

³⁴¹ Con base en Guadalupe Ochoa Setzer, *Administración financiera*, México, McGraw Hill, 2002, p. 280

³⁴² *Ibid*, p. 313

³⁴³ *Ibidem*

³⁴⁴ *Ibid*, p. 319

La fórmula general para calcular desde el enfoque contable el retorno sobre la inversión es utilidad / inversión.³⁴⁵ Para las empresas que forman parte de una red de cooperación es importante medir la rentabilidad porque esto le será un estímulo para crear y mantener vínculos de cooperación con las otras empresas. El hecho de que una empresa pueda aumentar sus utilidades a través de la cooperación será un estímulo para que ésta decida cooperar con sus competidores. Por otra parte, es importante que la empresa cooperadora considere la liquidez como un factor clave para hacer frente a las obligaciones que involucra un acuerdo de cooperación.

La liquidez de una empresa se mide por la capacidad en monto y la posibilidad en el tiempo de cumplir con los compromisos establecidos en el corto plazo. La capacidad en el monto se refiere a que la empresa tenga recursos suficientes para cubrir sus compromisos. También se debe analizar cuánto tiempo le toma a la empresa vender sus inventarios, cobrar sus cuentas, etcétera. El estado de cambios en la situación financiera estudiado en combinación con el tiempo que le toma a la empresa convertir sus activos circulantes será fundamental en la evaluación de la liquidez.³⁴⁶

La razón del circulante representa las veces que el activo circulante podría cubrir el pasivo circulante.³⁴⁷

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

La razón de efectivo, que mide el grado de liquidez de los activos muy "líquidos", expresa la proporción de efectivo con respecto al activo circulante.³⁴⁸

$$\frac{\text{EFECTIVO + EQUIVALENTES}}{\text{ACTIVO CIRCULANTE TOTAL}}$$

La razón prueba de ácido, que incorpora los activos que más rápido se convierten en efectivo. Esta razón expresa la proporción de activos líquidos con respecto a los pasivos circulantes.³⁴⁹

$$\frac{\text{EFECTIVO + EQUIVALENTES + CUENTAS POR COBRAR}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Además de la rentabilidad y la liquidez, la empresa debe considerar la solvencia como un factor importante en el establecimiento de los acuerdos de cooperación empresarial a largo plazo. La solvencia tiene que ver con la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos a largo plazo. Esto implica la capacidad de la empresa para aprovechar las oportunidades y ser capaz de afrontar las posibles crisis financieras.

La fórmula general para calcular la solvencia es $\frac{\text{TOTAL DE PASIVOS}}{\text{TOTAL DE ACTIVOS}}$

³⁴⁵ *Ibid.*, p. 312

³⁴⁶ *Ibid.*, p. 286

³⁴⁷ *Ibid.*, p. 337

³⁴⁸ *Ibidem*

³⁴⁹ *Ibid.*, p. 338

La fuerza y potencia que tenga la empresa dependen de la forma que son generados el flujo de efectivo (liquidez) y las utilidades (rentabilidad). Por tanto, se espera que exista un equilibrio entre liquidez y rentabilidad, el cual dependerá de la estructura de los activos y del capital.³⁵⁰

El sistema financiero de la empresa para mantener la rentabilidad, liquidez y solvencia cumple dos funciones básicas: de inversión y de financiamiento. La función de inversión implica la aplicación de los recursos financieros disponibles en la adquisición de activos necesarios para realizar las actividades de la empresa. Por su parte, la función de financiamiento supone la adopción de decisiones que originan entradas de dinero como consecuencia de obtener recursos financieros externos a la empresa.³⁵¹

Es importante que exista una correspondencia o equilibrio entre los recursos financieros y las inversiones. Las inversiones a largo plazo deben corresponder a recursos financieros de largo plazo. Las inversiones a corto plazo deben corresponder en la medida de lo posible a financiamiento a corto plazo. Para que exista solvencia en la empresa, los capitales permanentes deben financiar no sólo al activo fijo sino también parte del circulante.

Si el proyecto es lo suficientemente rentable para pagar los intereses de la deuda utilizada para financiarlo y también para generar una tasa de rentabilidad superior, entonces, debe tratarse de un buen proyecto.³⁵²

Estas dos funciones trasladadas a los acuerdos de cooperación comportan para las empresas cooperadoras:

- a. Decidir si al establecer un acuerdo de cooperación compartirán las empresas cooperadoras parte de sus recursos financieros o no.
- b. Decidir si al establecer un acuerdo para producir un bien o servicio en forma conjunta las empresas deberán compartir o comprar activo fijo.
- c. Determinar si existe la necesidad de reemplazar la maquinaria y equipo actual de las empresas cooperadoras para obtener mayor capacidad y hacer frente a mayores compromisos.
- d. Obtener en forma conjunta o por separado un crédito para la adquisición de activo fijo o materia prima adicional para aumentar la capacidad de producción de las empresas cooperadoras.
- e. Aumentar el efectivo de las empresas cooperadoras para hacer frente a problemas de liquidez ocasionados por la mala negociación en un acuerdo de cooperación.
- f. Establecer en el marco de la cooperación proyectos de inversión conjunta que sean rentables para ambas empresas.

El financiamiento de la empresa puede ser interno o externo.³⁵³ Si un acuerdo de cooperación involucra capital de una o de ambas empresas, se considerará como financiamiento interno porque el financiamiento procede del vínculo de cooperación y no de un tercero. Si las empresas obtienen recursos de un tercero (pudiera ser una institución financiera) para hacer frente al compromiso establecido en un acuerdo de cooperación, entonces el financiamiento es considerado como externo porque procede de un agente que no participa directamente en el acuerdo.

³⁵⁰ *Ibid*, p. 288

³⁵¹ Con base en Blanco y Ferrando, *Dirección financiera de la empresa. Inversiones*, Madrid, Pirámide, 1996, p. 23

³⁵² Con base en Brealey y Myers, *Principios de finanzas corporativas*, Madrid, Mc Graw Hill, 1998, 5ª. edición, p. 374

³⁵³ Con base en Costa y Font, *Nuevos instrumentos financieros en la estrategia empresarial*, Madrid, ESIC, 1992, 2ª. edición, p. 88

El financiamiento interno permite a la empresa cierto grado de autonomía en la toma de decisiones, sin embargo, en los acuerdos de cooperación es posible que las empresas acudan al financiamiento externo.

En caso de que una o más de las empresas incluidas en el acuerdo de cooperación requieran obtener apoyo financiero del eurocentro o de terceras instituciones entonces se considerará como financiamiento externo porque dicho financiamiento es aportado por personas ajenas al acuerdo.

Los vínculos de cooperación pueden o no materializar un proyecto de inversión conjunta o un convenio de comercialización. En caso de materializarse un acuerdo, las empresas cooperadoras deberán considerar los recursos financieros con los que cuentan, las fuentes de financiamiento y si compartirán o no dichos recursos. Estas consideraciones serán conforme al acuerdo de cooperación que establezcan.

En el siguiente apartado consideraremos los aspectos financieros de un proyecto de inversión como resultado de un acuerdo de cooperación.

2. Los acuerdos de cooperación y su financiamiento

Los acuerdos de cooperación que implican la inversión de dos empresas, un objeto común en el que se invierte, el costo compartido por la adquisición del objeto que soporta la inversión y la expectativa de obtener utilidades por ambas partes, pueden ser considerados como un proyecto de inversión.

Los acuerdos de cooperación que impliquen un proyecto de inversión deben de conformarse por:³⁵⁴

- Un acuerdo de los empresarios cooperadores en el que ambas partes se comprometan, en sentido financiero, a completar el proyecto y poner a disposición de la contraparte los fondos necesarios para lograr su terminación.
- Un acuerdo por ambas partes en el que se comprometan a que al término del proyecto y al inicio de las operaciones se contará con suficiente efectivo para satisfacer todos los gastos de operación y hacer frente a las deudas aún cuando el proyecto no tenga éxito.
- Declaraciones por ambas empresas cooperadoras de que en caso de interrupción se pondrá a disposición los fondos necesarios mediante cobro de seguros, anticipos contra entregas futuras o algunos otros medios.

En el caso de los proyectos de inversión, sólo se consideran comprometidos para el financiamiento los activos incluidos en el proyecto, de tal forma que se excluyen los demás activos de las empresas cooperadoras. En caso contrario, se debe especificar si el proyecto involucra parte de los demás activos de una de las empresas, y en todo caso, garantizar el libre acceso a los mismos durante el tiempo que dicho proyecto dure.

En el marco de los acuerdos de cooperación empresarial, el financiamiento para los proyectos de inversión puede implicar que las empresas cooperadoras obtengan préstamos de las instituciones responsables (eurocentros). Estos préstamos pueden diseñarse para ser reembolsados y redimidos exclusivamente con el flujo efectivo del proyecto de inversión que

³⁵⁴ Con base en Finnerty, *Financiamiento de proyectos. Técnicas modernas de ingeniería económica*, México, Prentice Hall, 1998, p. 2

las empresas cooperadoras han establecido. Como se verá más adelante, esto puede ser conveniente y ofrecer mayores ventajas que los créditos basados en planes generales prediseñados por las instituciones.

Este aspecto es importante para los coopecos y eurocentros que se encargan de facilitar a las empresas el éxito en los vínculos de cooperación que establezcan dentro de la red empresarial. También se requerirá de una asesoría más detallada por las instituciones que respaldan a los empresarios para que la ingeniería financiera en la que se base el financiamiento del proyecto logre una distribución aceptable tanto de los riesgos como de las recompensas entre las diversas partes interesadas.

De acuerdo con Blancos y Ferrando³⁵⁵ los proyectos de inversión cuentan con cuatro características:

- a. **El costo de adquisición.** Representa el pago efectuado para la adquisición de los elementos de activo fijo implicados en la inversión.
- b. **La duración temporal.** El periodo durante el cual las empresas cooperadoras compartirán actividades, recursos y responsabilidades para la realización del proyecto.
- c. **Los cobros o entradas de dinero.** Estos se considerarán para cada empresa de manera independiente y/o de forma conjunta, dependiendo del proyecto y la forma en que se negoció.
- d. **Los pagos o salidas de dinero.** Al igual que en el punto anterior, se considerarán para cada empresa independiente y/o en forma conjunta dependiendo del proyecto y la forma en que se negoció.

Las inversiones pueden ser complementarias, sustitutas o independientes. Las inversiones complementarias, de acuerdo con Blanco y Ferrando,³⁵⁶ consisten en dos o más inversiones en las que la realización de una facilita la realización de la segunda. La empresa cooperadora establece un acuerdo de inversión con otra empresa, el cuál complementará la inversión que ha efectuado en su propia empresa, o la inversión originada en un segundo acuerdo con una tercera empresa. Este tipo de inversión da pie al establecimiento de vínculos múltiples.

Las inversiones sustitutas son aquellas que no pueden mantenerse al mismo tiempo. Para efectuar una inversión se deberá renunciar a las otras. En este caso, la empresa cooperadora deberá evaluar con mayor rigor qué alternativa de inversión seleccionará. Pudiera ser que iniciar un proyecto de inversión con una empresa implique renunciar a otro acuerdo con una tercera por ser inversiones sustitutas.

Las inversiones sustitutas van a generar acuerdos simples, frenando los acuerdos simples simultáneos y múltiples considerados en el capítulo anterior. Las inversiones sustitutas condicionan circunstancialmente a la empresa a elegir una sola inversión entre varias, eliminando las inversiones alternativas. Lo que conduce a que la empresa establezca un solo acuerdo de cooperación con la empresa involucrada en la inversión finalmente elegida, sin establecer ningún acuerdo con las empresas involucradas en las otras inversiones porque son inversiones sustitutas de la que se eligió. Las inversiones independientes son aquellas en las que su realización no condiciona la realización de las otras. Este tipo de proyectos facilitan la formación de vínculos simultáneos.

³⁵⁵ Con base en Blanco y Ferrando, *Dirección financiera de la empresa. Inversiones*, Madrid, Pirámide, 1996, p. 37

³⁵⁶ *Ibid*, p. 41

Para poder hacer frente a los proyectos de inversión las empresas cooperadoras deberán allegarse de recursos financieros. Para esta tarea tendrán en la mayoría de los casos que acudir a los eurocentros y coopecos, respectivamente. Pueden solicitar financiamiento a la medida del proyecto o recurrir a los créditos que los eurocentros y coopecos ofrecen. Los créditos tendrán como característica una tasa de interés baja, con base en ella, se espera que la rentabilidad del proyecto de inversión sea mucho mayor, de lo contrario, las ganancias en dicho proyecto serán reducidas o se convertirán en pérdidas para la empresa.

Para evaluar la rentabilidad del proyecto, el empresario necesita distinguir entre la tasa real y la nominal. La tasa real se refiere al interés puro que se obtiene eliminando el efecto de la inflación durante el plazo del préstamo, es decir, permite conocer la tasa a la que en realidad se obtuvo o concedió dicho préstamo. Para obtener la tasa real se requiere aplicar el porcentaje de inflación a la tasa nominal.

La tasa nominal ofrecida por las instituciones financieras incluye una proyección inflacionaria por parte del inversionista que si bien puede fallar se acerca aún más a lo que ocurre en la realidad y que cubre al prestamista del efecto inflacionario.³⁵⁷

De esta forma, la tasa nominal (i_n) es igual a la tasa real (i_r) por el porcentaje de inflación (g), lo cual se representa de la siguiente forma

$$1+i_n = (1+i_r)(1+g)$$

Por ejemplo, si el empresario realizara una inversión bancaria (contrario a solicitar un crédito) de \$1000 a 20 años al 10 por ciento (i_n) entonces su valor nominal futuro sería de $1000 * 1.1^{20} = 6,727.50$ (no expresa claramente el efecto inflacionario, sin embargo, el banco sí lo ha incluido en la tasa nominal). Si consideramos una tasa de inflación del 6 por ciento al año, el valor real sería de $6,727.50/1.06^{20} = 2,097.67$. En otras palabras, tendría aproximadamente seis veces más pesos que los que hoy tiene, pero podría comprar solamente el doble de bienes o servicios.³⁵⁸

Cuando un banco ofrece un 10 por ciento de interés, está ofreciendo una tasa nominal de interés. Dicha tasa indica la velocidad a la que crecerá el dinero:

Inversión = \$1,000
 Monto final = \$1,100
 Tasa nominal = 10%

Sin embargo, con una tasa de inflación del 6 por ciento el empresario sólo se verá beneficiado en 3.77 por ciento al final del año con respecto a su inicio

Inversión = \$ 1,000
 Valor nominal = \$1,100
 Valor real esperado = \$1,037,74
 Tasa nominal (incluyendo una proyección inflacionaria) = 10%
 Tasa real (interés puro) = 3.77 %

³⁵⁷ Con base en Blanco y Ferrando, *Dirección financiera de la empresa. Inversiones*, Madrid, Piramide, 1996, p. 48

³⁵⁸ Con base en Brealey y Myers, *Principios de finanzas corporativas*, Madrid, Mc Graw Hill, 1998, 5ª. edición, p. 33

Además, se puede determinar que la rentabilidad de una inversión para el prestamista, en términos nominales es la tasa de interés nominal que iguala el valor actual de los pagos con el valor actual de los cobros. Esto quedaría de la siguiente forma:

$$\text{Pagos en valor actual} = \text{Cobros en valor actual}$$

Para traer los pagos y los cobros a valor presente:

$$\text{Pago} / (1+i_n)^n = \text{Cobro} / (1+i_n)^n$$

El empresario al recibir un préstamo para dedicarlo a la inversión productiva con el compromiso de devolverlo en el futuro, pagando los intereses, considerará la rentabilidad de la inversión del prestamista como el costo efectivo del préstamo (k).

Tomando la rentabilidad como medida de evaluación de las inversiones se pueden clasificar los modelos de acuerdo con Teichroew, Robichek y Montalbano³⁵⁹ en estáticos y dinámicos. Los estáticos son aquellos que consideran los flujos de efectivo percibidos como si se tratara de cantidades de dinero obtenidas en el mismo momento, mientras los modelos dinámicos son aquellos que consideran las cantidades de dinero pagadas o cobradas en momentos diferentes. No es lo mismo un peso hoy que uno mañana por los siguientes tres puntos:

- El dinero disponible hoy puede invertirse y obtener una utilidad que no se obtendría en el caso de no poseerlo.
- El dinero que se tiene hoy no es una cantidad incierta, está libre de riesgos.
- La inflación hace que el poder adquisitivo de hoy sea mayor al de mañana.

Entre los criterios dinámicos se encuentra el valor actual neto (VAN). Este modelo es fácil de adaptar tanto a los proyectos de inversión como a los convenios de comercialización que la empresa determina en la cooperación empresarial. Además de que este mismo modelo puede usarse para decidir el tipo de crédito más apropiado a las circunstancias en las que establezca un acuerdo de cooperación. A continuación lo ejemplificamos.

Para esto definiremos a D como el desembolso inicial o inversión, F será el flujo de caja y n indicará la duración del acuerdo o plazo del crédito y g como la tasa de inflación proyectada.

La fórmula se expresa como sigue:

$$\text{VAN} = -D_0 + \frac{F_1}{(1+k)^1(1+g)^1} + \frac{F_2}{(1+k)^2(1+g)^2} + \frac{F_3}{(1+k)^3(1+g)^3} + \frac{F_4}{(1+k)^4(1+g)^4} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n(1+g)^n}$$

A mayor costo del financiamiento (k) menor es la rentabilidad del proyecto. El costo del financiamiento está determinado por la tasa de interés a la que el eurocentro ofrece sus planes de crédito. El VAN proporciona una medida de la rentabilidad de la inversión en términos absolutos. Esto permite evaluar el proyecto y decidir si se acepta o no. Cuando el valor actual neto es mayor a cero indica que el proyecto genera un excedente, por tanto, conviene a la empresa o empresas cooperadoras establecer un acuerdo para el mismo. Si el

³⁵⁹ Con base en Teichroew, Robichek y Montalbano, "An analysis of criteria for Investments and Financing Decisions under Certainty", *Management Science*, noviembre de 1965, pp. 151-179, citado por Blanco y Ferrando, *op. cit.*, p. 112

valor actual neto es igual a cero o menor es posible que el proyecto deba ser rechazado. A no ser que dicho proyecto sea indispensable como complementario de un segundo proyecto cuya rentabilidad justifique la existencia del primero.

A continuación ejemplificaremos el uso del VAN en un vínculo de cooperación múltiple que involucra dos acuerdos de cooperación entre tres empresas: un proyecto de inversión con crédito para la compra de maquinaria y un convenio comercial.

Dos empresas mexicanas han firmado un acuerdo de cooperación para producir en conjunto nopales en escabeche enlatados con la finalidad de exportar el producto hacia Alemania.

Para esto han establecido un acuerdo de cooperación con una empresa alemana que se ha comprometido a comprar 9000 unidades el primer año, 10,000 unidades en el segundo, 15,000 unidades en el tercero y 25,000 unidades para el cuarto año. En este ejemplo tenemos dos acuerdos simultáneos, el primer acuerdo es simple e implica a las dos empresas mexicanas; el segundo acuerdo es múltiple porque implica a las dos empresas mexicanas y a la empresa alemana.

Las empresas mexicanas deben adquirir material productivo para hacer frente a este nuevo compromiso, su costo de adquisición es de 360,000 con una vida útil de 4 años. Los costos fijos anuales son de \$ 2,482, los costos variables unitarios de \$ 14 y el precio de venta es de \$ 30.

Para la obtención del equipo se recurrió al eurocentro Bancomext por un préstamo de \$180,000 y los \$180,000 restantes serán aportados por las empresas cooperadoras mexicanas en una proporción de 50% a 50%. El préstamo se obtuvo con una tasa de interés del 1.5% mensual con 47 pagos de \$ 5,400 y un último pago de \$3010. Esto implica pagar \$64 800 anuales durante los tres primeros años y el cuarto año \$57 010.

A continuación se clasificarán en ingresos y egresos cada uno de los aspectos anteriormente descritos, implicados en el proyecto de inversión. Entendiéndose como ingresos aquellos valores de bienes y servicios transferidos a partes externas a cambio de efectivo o de la promesa de una futura entrada de efectivo; se miden por las entradas de efectivo recibidas o esperadas. En el caso de los egresos son los valores de los servicios consumidos en el proceso de producir ingresos; se miden por los desembolsos en efectivo como consecuencia de la adquisición de dichos bienes o servicios.³⁶⁰

³⁶⁰ Con base en Guadalupe Ochoa Setzer, *Administración financiera*, México, McGraw Hill, 2002, p. 154

El costo de capital para la empresa es del 18% anual. Los pagos y cobros son al contado.

Por tanto, el flujo de dinero asociado con la compra de equipo y la venta de nopales enlatados será el siguiente:

Ingresos				
Capital inicial	\$ 360 000			
Venta anuales	\$ 270 000	\$ 300 000	\$ 450 000	\$ 750 000
Años	1	2	3	4
Egresos				
Compra de				
Maquinaria	\$ 360 000			
Costo fijo	\$ 2 482	\$ 2 482	\$ 2 482	\$ 2 482
Costo variable	\$ 126 000	\$ 140 000	\$ 210 000	\$ 350 000
Anualidades				
Bancomext	\$ 64 800	\$ 64 800	\$ 64 800	\$ 57 010
Saldo	\$ 76 718	\$ 92 718	\$ 172 718	\$ 340 508

El valor presente neto se calcula actualizando los pagos y los cobros a dinero actual. Para esto se considera un costo de capital del 18% y una tasa de inflación del 3% anuales. Esto quedaría expresado así

$$I = (1+.18)^n (1+.03)^n$$

Primero calculemos cuánto le cuesta a las empresas cooperadoras comprar el equipo a crédito en dinero de hoy.

$$VAN = -180000 - \frac{64800}{(1+.18)^1(1+.03)^1} - \frac{64800}{(1+.18)^2(1+.03)^2} - \frac{64800}{(1+.18)^3(1+.03)^3} - \frac{57010}{(1+.18)^4(1+.03)^4}$$

$$VAN = -180\,000 - 53\,315.78 - 43\,866.86 - 36\,092.53 - 26\,151.38$$

$$VAN = -339,426.55$$

El costo del equipo comprado a crédito es de \$328,320.50, lo cual muestra un valor actual neto inferior al precio de contado \$360,000. Esto indica que aun cuando las empresas cuenten con los \$360,000 para la compra del equipo, les convendría financieramente solicitar el crédito y usar el excedente para otras inversiones.

En este caso se observa cómo puede en ciertas circunstancias resultar más atractivo para las empresas cooperadoras solicitar un crédito para la compra del equipo que solicitar un financiamiento sobre el proyecto de inversión. Ahora pasemos a hacer la evaluación del proyecto. Comencemos calculando el valor actual neto sobre el proyecto.

$$VAN = -360\,000 + \frac{\$76\,718}{(1+.18)^1(1+.03)^1} + \frac{\$92\,718}{(1+.18)^2(1+.03)^2} + \frac{\$172\,718}{(1+.18)^3(1+.03)^3} + \frac{\$340\,508}{(1+.18)^4(1+.03)^4}$$

$$VAN = -360\,000 + 63\,121.60 + 62\,766.16 + 96\,201.07 + 156\,045.19$$

$$VAN = 18\,134.02$$

En este sencillo ejemplo hemos obtenido como VAN una cantidad positiva, lo que nos indica que el proyecto permite recuperar el costo de la inversión, obtener una rentabilidad del 18% sobre el costo de inversión y, además, generar un excedente financiero expresado en términos absolutos de \$18,134.02.³⁶¹

En este ejemplo el flujo de efectivo sólo contiene los conceptos esenciales del mismo, sin embargo, para crear un flujo de efectivo más completo, el Banco Nacional de Comercio Exterior sugiere considerar como básicos los siguientes rubros, los cuales pueden variar de acuerdo a cada circunstancia:³⁶²

- a. Ingresos por exportación y ventas nacionales,
- b. Gastos fijos como son: renta, servicio telefónico, luz, agua, combustible, publicidad, viajes, papelería, seguros, etc.,
- c. Amortizaciones,
- d. Gastos relacionados con la planta, y
- e. Gastos variables tales como: transporte, ventas, y comisiones bancarias.

El cálculo del VAN ofrece al empresario como ventajas su sencillez y el traer a valor presente el dinero que cobrará o pagará en un futuro, sin embargo, tiene varios inconvenientes. Un inconveniente lo tiene el determinar la tasa de interés para actualizar los flujos netos. En nuestro ejemplo usamos arbitrariamente el 18% aunque se puede tomar como referencia la tasa Cetes o cualquier otro porcentaje que refleje el costo de oportunidad para la empresa.

En otras palabras, debe expresar cuánto obtendría la empresa si en vez de invertir en dicho proyecto comprara Cetes o bien ocupara los recursos financieros en otro proyecto diferente. Como se puede observar, esto es relativo y para cada empresa será de acuerdo a sus propias circunstancias porque el costo de oportunidad representa la alternativa de mayor valor que se dejó por tomar la seleccionada.

Otro inconveniente es que el VAN lleva implícito la reinversión de los flujos intermedios de capital a una tasa igual a la del costo de capital. Esto en la realidad no se da así. Se espera obtener una tasa mayor al costo de capital. También considera que los flujos se reinvierten en esos mismos activos, en el mismo periodo en el que se obtienen. Esto no es cierto porque la empresa debe considerar su liquidez.³⁶³

Supóngase, que se decide para la empresa una reinversión del 14%, esto modificaría el valor del VAN previamente calculado de la siguiente forma:

$$VAN = -360\,000 + \frac{\$76\,718(1+.14)^3 + \$92\,718(1+.14)^2 + \$172\,718(1+.14)^1 + \$340\,508}{(1+.18)^4(1+.03)^4}$$

³⁶¹ Con base en Blanco y Ferrando, *Dirección financiera de la empresa. Inversiones*, Madrid, Pirámide, 1996, p. 118

³⁶² Con base en Banco Nacional de Comercio Exterior, *Plan de negocios para la exportación*, México, Bancomext, 2001, p. 157

³⁶³ Con base en Blanco y Ferrando, *op.cit.*, p. 122

$$VAN = -360\,000 + 113\,661.09 + 120\,496.31 + 196\,898.52 + \$340\,508$$

$$\frac{2.1821114495120656}{2.1821114495120656}$$

$$VAN = -360\,000 + \frac{771\,563.9228}{2.1821114495120656}$$

$$VAN = -360\,000 + 353\,585.94$$

$$VAN = -6\,414.06$$

Como se puede observar, el valor cambió considerablemente al incluir una reinversión del 14%. Antes de incluir la reinversión se tenía un VAN positivo y ahora con la reinversión se cuenta con un VAN negativo por ser la tasa de reinversión menor al costo de inversión. Si repetimos el cálculo del VAN con una tasa de reinversión del 20% el resultado será el siguiente:

$$VAN = -360\,000 + \frac{\$76\,718(1+.20)^3 + \$92\,718(1+.20)^2 + \$172\,718(1+.20)^1 + \$340\,508}{(1+.18)^4(1+.03)^4}$$

$$VAN = -360\,000 + \frac{813\,852.224}{2.1821114495120656}$$

$$VAN = -360\,000 + 372\,965.47$$

$$VAN = 12\,965.47$$

Considerando la tasa de reinversión con un valor mayor al costo de la inversión obtenemos un excedente financiero. Como se puede observar el VAN cambia considerablemente al incluir la reinversión. Expresando así la recapitalización del proyecto durante el tiempo que se encuentra vigente.

Ahora bien, para evaluar la rentabilidad del proyecto es indispensable calcular la tasa de interés que al aplicarse sobre los flujos de efectivo lleve a un valor actual igual a cero.³⁶⁴ Para realizar este cálculo se requiere de aproximaciones. Si bien es cierto que la tasa interna de retorno (TIR) es la más acertada para expresar la rentabilidad también es cierto que su cálculo no es exacto.

Durban define a la TIR como

“[...] el máximo tipo de interés que se puede pagar por el capital invertido a lo largo de la vida de la inversión, sin perder el proyecto, es decir, el máximo costo de pasivo que puede soportar la inversión.”³⁶⁵

La fórmula de la TIR es la siguiente

$$VAN = C_0 + \frac{C_1}{1+TIR} + \frac{C_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{C_T}{(1+TIR)^T} = 0$$

³⁶⁴ Con base en Arturo Infante Villarreal, *Evaluación financiera de proyectos de inversión*, Bogotá, Norma, 1994, p. 88

³⁶⁵ Salvador Durban, *Introducción a las finanzas*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 1994, 4ª. edición, p. 90

Para entender mejor en qué consiste la TIR, a manera de ejemplo, consideremos un proyecto que produce los siguientes flujos³⁶⁶

$$\begin{aligned} C_0 &= - \$4,000 \\ C_1 &= \$2,000 \\ C_2 &= \$4,000 \end{aligned}$$

Se espera encontrar la TIR con la cual el VAN sea igual a cero

$$VAN = - \$4,000 + \frac{\$2,000}{1+TIR} + \frac{\$4,000}{(1+TIR)^2} = 0$$

Ahora, arbitrariamente con un tipo de descuento cero se calcula un VAN de \$2000 (positivo), por tanto, la TIR debe ser mayor que cero

$$VAN = - \$4,000 + \frac{\$2,000}{1+0} + \frac{\$4,000}{(1+0)^2} = \$2,000$$

El segundo paso es probar con un tipo de descuento del 50 por ciento. En este caso el VAN es -889

$$VAN = - \$4,000 + \frac{\$2,000}{1+.50} + \frac{\$4,000}{(1+.50)^2} = -889$$

El VAN es negativo por lo que la TIR debe ser menor que el 50%. Repitiendo la operación a ensayo y error concluimos que la TIR es el 28%

$$VAN = - \$4,000 + \frac{\$2,000}{1+.28} + \frac{\$4,000}{(1+.28)^2} = 0$$

La TIR permite visualizar con facilidad la rentabilidad del proyecto, sin embargo, presenta inconvenientes. De acuerdo con Blanco y Ferrando³⁶⁷ matemáticamente la TIR es una ecuación de n -grado en la que la incógnita a despejar es ella misma. Para calcularla se usan aproximaciones sucesivas, lo que se complica cuando se tienen flujos netos con signos positivos y negativos. Ante estos cambios de signo pueden existir muchas soluciones positivas que expresen la rentabilidad del proyecto. Pero un proyecto sólo puede proporcionar simultáneamente una rentabilidad. Por tanto, si bien es cierto que Bancomext³⁶⁸ en su *Plan de Negocios para el Exportador* sugiere el uso de la TIR, ésta no debe usarse como la principal valoración del proyecto y, en todo caso, se deberá asesorar al empresario en otras técnicas alternativas que permitan evaluarlo.

Por otra parte, tanto los proyectos de inversión como los convenios comerciales establecidos en la red empresarial se basan en acuerdos de cooperación a cumplir en un futuro cercano. Esto involucra la limitante de no poder predecir ni prever las contingencias que puedan presentarse. En otras palabras, existe un grado de incertidumbre por desconocimiento del futuro, de lo cual se deriva el riesgo que afectará los beneficios esperados. A continuación abordaremos el riesgo financiero y nos centraremos en el que se

³⁶⁶ Con base en Brealey y Myers, *Principios de finanzas corporativas*, Madrid, Mc Graw Hill, 1998, 5ª. edición, p. 66

³⁶⁷ Con base en Blanco y Ferrando, *op.cit.*, p. 125

³⁶⁸ Con base en Banco Nacional de Comercio Exterior, *Plan de negocios para la exportación*, México, Bancomext, 2001, p. 90

da más comúnmente en las redes de cooperación empresarial internacionales: el riesgo cambiario.

3. El riesgo financiero y la exposición cambiaria en los acuerdos de cooperación

Alfonso de Lara Haro³⁶⁹ relaciona el concepto de riesgo en finanzas con las pérdidas potenciales que se pueden sufrir en un portafolio de inversión. En otras palabras, el riesgo financiero se deriva de la posibilidad de que ocurran eventos no previstos en el mercado en el cual se participa (acciones, futuros, bienes, servicios, etcétera) y que afecten las ganancias que se espera obtener por determinada inversión. Por tanto, no sólo los grandes corporativos o aquellos que invierten en acciones deben considerar la necesidad de administrar el riesgo, porque el riesgo relacionado con las finanzas empresariales acompaña a cualquier tipo de inversión, sin importar su naturaleza o dimensión.

Así, las empresas micro, pequeña y mediana que forman parte de una red de cooperación empresarial internacional deben considerar el riesgo financiero al establecer acuerdos de cooperación. También se espera que el eurocentro les capacite en administración de riesgos y les ofrezca asesoría sobre ingeniería financiera que les permita disminuir aquellos riesgos que pueden ser más previsibles.

Entre los distintos tipos de riesgo que afectan las finanzas de una empresa de acuerdo con Alfonso de Lara Haro³⁷⁰ tenemos: los propios del mercado, relacionados con el crédito, la liquidez, la estructura legal, el riesgo operativo y el de reputación. A continuación explicaremos cada uno de ellos bajo el contexto de las redes de cooperación empresarial internacionales.

A.- Riesgo de mercado. Se entiende como *riesgo de mercado* la pérdida que puede sufrir un inversionista debido a la diferencia en los precios que se registran en el mercado o en movimientos de los llamados factores de riesgo (tasas de interés, tipos de cambio, etc.). También se puede definir más formalmente como la posibilidad de que el valor presente neto de un portafolio se mueva adversamente ante cambios en las variables macroeconómicas que determinan el precio de los instrumentos que componen una cartera de valores.³⁷¹

En el marco de la cooperación empresarial, el riesgo de mercado es la pérdida que sufre la empresa cooperadora por cambios en el precio del producto o servicio en el mercado, o bien, por movimientos en la tasa de interés o en el tipo de cambio que pudieran provocar una devaluación o inflación.

B.- Riesgo de crédito. Es el más antiguo y probablemente el más importante que enfrentan los bancos o acreedores. Se puede definir como la pérdida potencial como producto del incumplimiento de la contraparte en una operación que incluye un compromiso de pago.³⁷² En un acuerdo de cooperación es la pérdida financiera que se genera por incumplimiento de las obligaciones contraídas por los cooperantes ante alguna institución crediticia.

C.- Riesgo de liquidez. Se refiere a la pérdida que puede sufrir una institución al requerir una mayor cantidad de recursos para financiar sus actividades a un costo posiblemente

³⁶⁹ Con base en Alfonso Lara, *Medición y control de riesgos financieros*, México, Limusa, 2001, p. 13

³⁷⁰ *Ibid*, p. 16, 17

³⁷¹ *Ibid*, p. 16

³⁷² *Idem*

inaceptable. Los bancos son muy sensibles a las variaciones en las tasas de interés; y el manejo de activos y pasivos (*Asset-Liability Management*) se convierte en una de las ramas de administración de riesgos que cubre este aspecto. El riesgo de liquidez se refiere también a la imposibilidad de transformar en efectivo un activo o portafolio (imposibilidad de vender un activo en el mercado).³⁷³ Para las empresas cooperadoras el riesgo de liquidez se refiere a la pérdida que pueden sufrir al requerir una mayor cantidad de recursos para financiar un acuerdo de cooperación a un costo inaceptable.

D.- Riesgo legal. Se refiere a la pérdida que se sufre en caso de que exista incumplimiento de una contraparte y no se pueda exigir por la vía jurídica cumplir con los compromisos de pago. Se refiere a operaciones que tengan algún error de interpretación jurídica o alguna omisión en la documentación.³⁷⁴ Es la pérdida que se genera cuando no se puede recurrir legalmente a exigir que la parte cooperadora que ha incumplido compense los daños económicos ocasionados a la contraparte. Este tipo de riesgo surge cuando existen lagunas en la ley o por acuerdos de cooperación que se basan en contratos incompletos.

E.- Riesgo operativo. Es un concepto muy amplio y se asocia con fallas en los sistemas, procedimientos, en los modelos o en las personas que manejan dichos sistemas. También se relaciona con pérdidas por fraudes o por falta de capacitación de algún empleado en la organización. Asimismo, este tipo de riesgo se atribuye a las pérdidas en que puede incurrir una empresa o institución por la eventual renuncia de algún empleado o funcionario, quien durante el periodo que laboró en dicha empresa concentró todo el conocimiento especializado en algún proceso clave.³⁷⁵

Dentro de este tipo de riesgo incluiríamos aquellas situaciones analizadas en el capítulo anterior, en las que el empresario establece estrategias competitivas que provocan el oportunismo dentro de un acuerdo de cooperación empresarial.

F.- Riesgo de reputación. Es relativo a las pérdidas que podrían resultar como consecuencia de no concretar oportunidades de negocio atribuibles a un desprestigio de una institución por falta de capacitación del personal clave, fraude o errores en la ejecución de alguna operación, es lógico que los clientes consideren eventualmente cambiar de institución.³⁷⁶

Se relaciona con el desprestigio que alguna de las empresas que forma parte de la red de cooperación pueda tener, en otras palabras, se le atribuye públicamente un mal comportamiento a uno de los cooperadores debido a la falta de capacitación, por haber cometido fraude o por un error en la ejecución del acuerdo de cooperación.

G.- Riesgo cambiario. El riesgo cambiario se relaciona con la variabilidad de los valores de los activos, de los pasivos o de los ingresos en operación en moneda nacional que resulta de variaciones no anticipadas en el tipo de cambio, mientras que el nivel de exposición cambiaria se refiere a la cantidad monetaria que se encuentra sujeto al riesgo.³⁷⁷

La administración de riesgos implica un proceso a través del cual se espera que se identifique el riesgo, se cuantifique y controle mediante el establecimiento de límites o

³⁷³ *Ibid.*, p. 16

³⁷⁴ *Ibid.*, p. 17

³⁷⁵ *Ibidem*

³⁷⁶ *Ibid.*, p. 17

³⁷⁷ Con base en Maurice Lévy, *Finanzas internacionales*, México, Mc Graw Hill, 3ª. edición, 1997, p. 321

tolerancia al riesgo.³⁷⁸ El riesgo disminuirá en la medida que el eurocentro ayude a las empresas a instrumentar una cobertura para el mismo, con base en identificarlo y cuantificarlo.

El riesgo financiero más común dentro de una red de cooperación empresarial internacional es el de tipo de cambio. El nivel de exposición al riesgo cambiario se mide por la sensibilidad de la relación sistemática entre el valor en moneda nacional de la compra o venta de bienes o servicios y el tipo de cambio. La relación sistemática se refiere a la tendencia para que el valor de la compra o venta cambie de una manera más o menos predecible con respecto a las variaciones en el tipo de cambio.³⁷⁹

A continuación se describe la diferente exposición cambiaria entre los acuerdos de cooperación que implican representación y los que implican un contrato de compra-venta. Primero se explica el caso de una empresa cooperadora que exporta su producto a Europa y después el de otra que importa un producto europeo a México.

A) Nivel de exposición cambiaria en las empresas exportadoras

Maurice Levi³⁸⁰ explica las implicaciones de los tipos de cambio para los flujos de efectivo de las empresas exportadoras. Para lograr dicha explicación describe los efectos de los tipos de cambio sobre el precio de los productos de un exportador y sus ventas, los cuales afectan a los flujos de entrada de efectivo. También describe los efectos sobre los costos de producción que afectan a los flujos de salida de efectivo. El autor concluye que aún cuando el empresario proteja las cuentas por pagar y cobrar en moneda extranjera, y aún cuando no cuente con pasivos o activos en moneda extranjera, tendrá un importante elemento de exposición cambiaria. Levi³⁸¹ señala que esta exposición se debe a la exposición operativa y agrega que las empresas que actúan localmente deben considerar la exposición operativa al competir con empresas extranjeras que han entrado a su mercado.

El autor explica que la exposición operativa ocurre porque las utilidades futuras dependen del tipo de cambio. Los efectos del tipo de cambio, en este caso, dependen de aspectos como el tiempo y la competencia que proviene de otras empresas. La exposición operativa es muy difícil de eliminar por eso ha recibido el nombre de exposición cambiaria residual.³⁸²

La exposición cambiaria residual depende de factores como la elasticidad de la demanda para el producto, de las condiciones de los costos de producción, de las divisas importantes para la medición del ingreso y de si los insumos son comercializados internacionalmente.³⁸³

Para ejemplificar el riesgo cambiario, supongamos que la empresa mexicana "X" vende dulces de amaranto en España bajo un acuerdo de cooperación que implica la representación por parte de otra empresa española. El producto lo ofrece en el mercado a 2 € por unidad (para simplificar el ejemplo no consideramos las comisiones para la empresa española). En el supuesto de que el tipo de cambio euro-peso mexicano fuera 1 euro igual a \$8, entonces el precio de venta del amaranto expresado en moneda nacional sería de \$16.

³⁷⁸ *Ibid*, p. 17

³⁷⁹ *Idem*

³⁸⁰ *Ibid*, p. 362

³⁸¹ *Idem*

³⁸² *Idem*

³⁸³ *Idem*

Añadamos otro supuesto a nuestro ejemplo: el caso de que existiera una devaluación del peso contra el euro que diera como resultado que 1 € fuera equivalente a \$12. Ante este cambio de circunstancias, el precio del amaranto en el mercado europeo seguiría siendo de 2 € pero convertido a moneda nacional el precio sería de \$24.

En este caso imaginario, la devaluación del tipo de cambio afectó positivamente a la empresa mexicana porque la ganancia es mayor sin necesidad de aumentar el precio del producto en el mercado europeo. Esta ganancia se ve realizada cuando los costos de producción no se ven afectados por el tipo de cambio, es decir, cuando no estamos usando insumos importados que puedan afectar los costos.

¿Qué pasa si al ejemplo le agregamos otro factor importante: la inflación. Si en Europa existiera una inflación del 2 por ciento, el precio del dulce de amaranto subiría ese porcentaje. Esto también beneficiaría a la empresa exportadora, siempre y cuando la inflación en México fuera menor y ésta última no afectara directamente el costo de los insumos (situación que en la realidad no se ha dado).

De esta forma vemos que el exportador se expondría directamente a dos efectos combinados: tipo de cambio e inflación. En este caso el flujo de entrada de efectivo en moneda nacional, con respecto a ventas en el extranjero, aumentaría un 50% debido a la devaluación y un 2% por la inflación europea, aumentando los beneficios por tanto en un 52% ante un precio de venta del dulce en Europa de \$28.8 equivalentes a 2.4 €. Aunque también existiría un efecto de disminución por parte de la demanda europea debido a la inflación. Una inflación del 2% reduce el poder adquisitivo de los demandantes de amaranto en una proporción similar.

Naturalmente, si la inflación en México fuera mayor a la europea y afectara directamente a los insumos de la empresa mexicana, los beneficios del 52% se verían reducidos en proporción a la inflación mexicana y el grado en que esta última afectara a la producción de amaranto.

¿Cuál es el riesgo operativo? por las variaciones en el tipo de cambio existiría un beneficio para la empresa mexicana, pero es temporal porque los beneficios altos inducirían a que las empresas que venden amaranto en México busquen ganar más con la exportación. El resultado sería que más empresas empezarían a exportar amaranto a Europa hasta que la última empresa alcanzara más beneficios de los que pudiera obtener actuando localmente o en otro mercado extranjero (Mercosur, Estados Unidos, Asia, etc...). Levi³⁸⁴ señala que los beneficios duran sólo tanto tiempo como se requiera para que participen nuevas empresas. Esto depende del tipo de producto y de las barreras de entrada al mercado.

Por tanto, las devaluaciones aumentan los precios de las exportaciones en términos de la moneda nacional, al mismo tiempo que aumentan las ventas por exportación. Asimismo, el ingreso en moneda nacional se ve aumentado por las devaluaciones. Las ganancias se verán reducidas y posiblemente eliminadas a largo plazo por la entrada de nuevas empresas al mercado destino o por una inflación en México ocasionada por la devaluación. Las empresas que tienen deudas en moneda extranjera estarán interesadas en contar con cuentas por cobrar en unidades de monedas extranjeras porque es una forma de cubrir sus cuentas por pagar en moneda extranjera del riesgo cambiario.³⁸⁵

³⁸⁴ *Ibid.*, p. 367

³⁸⁵ *Ibid.*, p. 381

En los párrafos anteriores hemos visto el efecto de una devaluación en las empresas exportadoras. Sin embargo, este efecto puede revertirse cuando las empresas han firmado un acuerdo de cooperación que implique el intercambio de productos o servicios entre ambas partes a un precio fijo en determinada moneda y durante un periodo.

El acuerdo de cooperación en el que se fija un precio y una cantidad para la compra o venta pospone de manera temporal los efectos de la exposición operativa, implica hacer frente a una exposición por conversión en forma adicional a la exposición operativa, y da como resultado conclusiones diferentes. En otras palabras, bajo un acuerdo de cooperación con precio y cantidad fijos se tiene una exposición por conversión y una exposición operativa pospuesta.³⁸⁶

Supóngase que la empresa "X" firma un acuerdo de cooperación con una empresa francesa para venderle 1,000 unidades de dulce de amaranto a un precio fijo en pesos. En el ejemplo anterior vimos que la empresa puede vender en el mercado europeo el amaranto a 2 €. En esta ocasión acordó venderle a la otra empresa el amaranto en \$ 16 con entrega a 30 días, recibiendo el pago de dicha venta al momento de la entrega. Si el peso mexicano se devalúa contra el euro dentro de los treinta días, la empresa "X" sólo se beneficiará de dicha devaluación en aquellas ventas que efectúe fuera del acuerdo de cooperación porque dentro de dicho acuerdo la empresa francesa es quien adquirirá el amaranto a un precio mucho más barato.

Antes de la devaluación la empresa francesa compraba el amaranto dentro del acuerdo a \$16, lo que equivalía para ella un precio de 2 €. Si el peso mexicano se devalúa de tal forma que ahora 1 € equivale a \$ 12 entonces la empresa francesa bajo el acuerdo de cooperación obtendrá el amaranto a \$ 16, lo que para ella equivale obtenerlo a 1.33 €. La empresa francesa bajo el acuerdo de cooperación ha salido más beneficiada por la devaluación, ya que esta última representó una disminución en el precio de compra de 0.66 € por cada unidad comprada. La empresa mexicana no podrá dentro del acuerdo beneficiarse directamente de la devaluación (exposición operativa pospuesta), sin embargo, existirá como beneficio la posibilidad de que la demanda de amaranto en el mercado europeo sea mayor después de la devaluación. Este último beneficio abre la posibilidad de que la empresa encuentre otros medios para vender su producto, obteniendo beneficios de la devaluación, pero sólo serán a corto plazo por la entrada de nuevos competidores como se explicó anteriormente.

En cuanto a cuantificar el nivel de exposición al riesgo cambiario (\mathcal{B}), nos referimos al monto en moneda extranjera que desde la perspectiva de la empresa francesa está sujeto al riesgo proveniente de variaciones no anticipadas en los tipos de cambio. Dentro del acuerdo de cooperación se acordó comprar 1000 unidades en un plazo de treinta días. Esto implica un pago de \$16,000, siendo esta cantidad el nivel de exposición al riesgo cambiario para la empresa francesa. Si consideramos que la relación euro / peso cambió de 0.125 €//\$ a 0.08333 €//\$, los \$16,000 valen 666.6667 € menos. Es decir

$$-666.67 \text{ €} = \mathcal{B} * -0.041667 \text{ €/ \$ 1}$$

o bien

$$\mathcal{B} = -666.67 \text{ €} / -0.041667 \text{ €/ 1 \$} = \$16,000$$

³⁸⁶ *Ibid*, p. 382

En este último ejemplo hemos medido el nivel de exposición al riesgo cambiario considerándolo desde la perspectiva de la empresa francesa y bajo un acuerdo de cooperación en el que se fijó el precio de venta en pesos mexicanos.

Ahora veamos el nivel de exposición al riesgo cambiario desde la perspectiva mexicana. Para esto tendremos que suponer que el acuerdo no se fijó en pesos sino en euros. Así, la venta mensual de \$16,000 por 1000 unidades ha quedado en un contrato estipulado por la cantidad equivalente en ese momento de 2000 €. Bajo este contrato la empresa mexicana recibirá de la francesa después de treinta días 2000 € a cambio de 1000 unidades de dulce de amaranto. El nivel de exposición para la empresa mexicana es de 2000 €. Si el tipo de cambio varía inesperadamente de \$8/1€ a \$12/1€, la venta de 1000 unidades de amaranto que representa 2000 € ahora vale \$8,000 menos. El nivel de exposición al riesgo cambiario se expresaría como sigue:

$$\$8,000 = B * \$4 / 1€$$

o bien

$$B = \$8000 / \$4 / 1€ = 2,000 €$$

El nivel de exposición al tipo de cambio peso / euro para la empresa mexicana "X" es de 2000 €.

Por supuesto que la pérdida ocasionada por un acuerdo de cooperación en el que se fija el precio en una moneda extranjera contra la cual la moneda nacional se devalúa es temporal. Sólo será durante el tiempo que dure el acuerdo y para con la empresa con la que se está cooperando.

B) Exposición cambiaria en las empresas importadoras

Los importadores pierden por una devaluación de la moneda nacional y ganan con una reevaluación de la misma. El efecto del tipo de cambio dependerá del grado de competencia y la divisa que se use para el análisis. Si las importaciones se refieren a la compra de artículos terminados destinados a la venta dentro del país importador, la determinación de los efectos de las variaciones en el tipo de cambio exigirá un análisis de la demanda del producto.³⁸⁷

Para comprender el riesgo operativo (riesgo cambiario residual) en las empresas importadoras consideremos el ejemplo de la empresa "Y" que mantiene un acuerdo de cooperación con una empresa española. El acuerdo es de representación, por tanto, implicará la importación de mazapanes españoles para venderlos en México.

La empresa mexicana puede obtener los mazapanes a un costo constante en euros. Supóngase que con un tipo de cambio en el que 1 € es equivalente a \$ 8, la empresa mexicana obtiene los mazapanes a un precio constante en moneda extranjera de 2 €. Esta empresa ofrece el producto en el mercado nacional a un precio de \$37 por unidad. El costo de lo vendido con relación a los mazapanes en moneda nacional será de \$16, por tanto, la empresa obtiene un beneficio de \$21 por cada unidad vendida.

En el supuesto de que el peso se devalúe frente al euro, de tal forma que 1 € sea el equivalente a \$ 12, el costo del producto aumentará al convertirlo en moneda nacional. El mazapán continuará comprándose en 2 € a la empresa española pero el importador al

³⁸⁷ *Ibid.*, p. 376

convertir el costo a moneda nacional tendrá un costo de lo vendido mayor que antes de la devaluación.

Esto quiere decir que el costo de lo vendido por unidad será de \$24, disminuyendo los beneficios por unidad vendida de \$24 a tan sólo \$13. Esto último conducirá a una reducción en la importación de mazapanes y a un posible aumento en el precio del producto en el mercado mexicano.

Por lo tanto, los precios de las importaciones aumentan en unidades de la moneda devaluada y disminuyen en unidades de la moneda extranjera. La cantidad de importaciones se reducirá como resultado de una devaluación. Los ingresos por ventas del importador serán menores en términos de la moneda devaluada porque los incrementos en precios son más pequeños que las reducciones en cantidad. Los beneficios de los importadores serán más pequeños como resultado de una devaluación.³⁸⁸

Los efectos del tipo de cambio en las empresas importadoras pueden ser revertidos si se ha fijado un acuerdo de cooperación con un precio fijo en moneda nacional. Supóngase que la empresa "Y" firma un acuerdo de cooperación para comprar durante determinado periodo el producto a una empresa española. El acuerdo fija el precio de compra en moneda nacional, así, la empresa española se compromete a vender a la empresa "Y" el mazapán a \$16. En el momento en que se firmó el acuerdo, para la empresa española, la conversión del precio de venta a su moneda equivale a 2 € por unidad vendida.

Si el peso se devaluara contra el euro de tal forma que 1 € sea igual a \$12, entonces la empresa mexicana continuaría dentro del acuerdo comprando el mazapán a \$ 16 (precio pactado en moneda nacional) cuando en el mercado lo conseguiría a \$ 24 (2 €). La empresa mexicana ha disminuido el riesgo cambiario por medio de un acuerdo de cooperación mientras que la empresa española ha recibido el impacto de la devaluación.

Si la empresa española vendiera el mazapán fuera del acuerdo de cooperación podría continuar vendiéndolo a 2 € (\$ 24), pero dentro del acuerdo no puede porque se pactó el precio de venta en moneda mexicana. Ahora la empresa española estará vendiendo su producto a la empresa "Y" en 1.33 €, con lo que habrá disminuido su ganancia por unidad vendida en 0.66 €. Esta situación se mantendría así sólo durante el tiempo que dure el acuerdo.

El nivel de exposición al riesgo cambiario desde la perspectiva de la empresa española se expresa en pesos mexicanos. Supóngase que el acuerdo de cooperación establece la compra de 1000 unidades a un precio de \$16 por unidad en un plazo de 30 días. Esto implica que la empresa española recibirá a los 30 días \$16,000 por el envío a México de 1000 mazapanes. Siendo entonces los \$16,000 el nivel de exposición al riesgo cambiario. Si consideramos que la relación euro/peso cambió de 0.125 €/ \$1 a 0.8333 €/ \$1, los \$16,000 valen 667 € menos. Es decir

$$-666.67 \text{ €} = \beta * -0.041667 \text{ €/ \$1}$$

o bien

$$\beta = -666.67 \text{ €} / -0.041667 \text{ €/ \$1} = \$16,000$$

Por otra parte, si en el mismo acuerdo se fija el precio de compra en euros, la empresa mexicana es la que estará interesada en conocer su nivel de exposición cambiaria. El pago

³⁸⁸ *Ibid*, p. 382

que ésta debe hacer a los treinta días a la empresa española es de 2000 € por la entrega de 1000 unidades de mazapán. Entonces su nivel de exposición es de 2000 €, los cuales al considerar que la relación peso / euro cambio de \$8/ 1€ a \$12/ 1€ valen \$8000 más.

Un importador que compre una cantidad convenida a un precio estipulado en su moneda nacional no experimentará cambio alguno en sus ingresos en moneda nacional, en los costos y en las utilidades en moneda nacional después de una devaluación. Un importador que compre una cantidad determinada a precio fijo en moneda extranjera, no experimentará cambios en sus ingresos en moneda nacional, pero los costos de lo vendido aumentarán y tendrá una reducción en sus beneficios.

Una vez que se ha definido el riesgo y la exposición cambiaria, en los acuerdos de cooperación que implican la exportación o importación de un bien o servicio, es importante considerar la manera como puede administrarse el riesgo cambiario. Se espera que los empresarios con la ayuda de los eurocentros puedan, a través de la ingeniería financiera, emplear las técnicas pertinentes para elegir la mejor cobertura cambiaria.

Levi³⁸⁹ señala que de manera alternativa, si el precio que se conviene se estipula en la divisa del importador, el exportador se enfrentará a cierto nivel de exposición sobre la cuenta por cobrar si no se hace nada para cubrirla contra las variaciones en los tipos de cambio. El nivel de exposición dependerá tanto del plazo que corre entre el acuerdo del precio y la liquidación de la transacción como al hecho de que el precio se haya fijado en moneda extranjera. Para cubrirse del riesgo se puede recurrir al mercado a plazo, al mercado de futuros, al mercado de opciones, a la solicitud y concesión de préstamos (*swaps*), a la moneda seleccionada para la facturación, al uso de divisas mixtas para la facturación y a la selección del país abastecedor.

Para las micro, pequeña y mediana empresas no resulta sencillo recurrir a una cobertura cambiaria por medio de los mercados a plazo, de los mercados de futuros, de los mercados de opciones o de los *swaps*. El desconocimiento del funcionamiento de estos mercados pudiera conducir a que las empresas perdieran aún más en un intento por cubrirse del riesgo. A no ser que recurran a este tipo de cobertura bajo una asesoría mucho más detallada y especializada por parte del eurocentro o por un grupo de asesores financieros independientes. La empresa, además, debe evaluar la conveniencia de esto último porque los costos de transacción pueden ser mayores. Sin embargo, existen dos formas de cubrirse del riesgo mucho más sencillas. La primera resulta muy obvia como lo indica Levi³⁹⁰ y es la cobertura cambiaria a través de la moneda seleccionada para la facturación, la segunda se refiere al uso de dos divisas. Ambas se explicarán y ejemplificarán en el siguiente apartado.

C) Cobertura de riesgos y exposición cambiaria

En cuanto a la cobertura cambiaria a través de seleccionar la moneda para la facturación consiste en que al establecer el acuerdo de cooperación el precio de compra o venta se encuentre en moneda nacional. Con esto se eliminará el nivel de exposición cambiaria dejando en manos de la contraparte dicha exposición.

Esto se ejemplificó en los apartados anteriores. En el caso de la empresa "X" que exporta dulces de amaranto, ésta elimina el nivel de exposición cambiaria al fijar el precio de venta en pesos mexicanos, siendo entonces la empresa francesa la que tendrá un nivel de

³⁸⁹ *Ibid*, p. 402

³⁹⁰ *Idem*

exposición cambiaria de \$16,000. Si en el acuerdo se fija el precio en euros entonces la empresa francesa elimina el nivel de exposición cambiaria, siendo la empresa mexicana la que tendrá un nivel de exposición cambiaria de 2,000 €.

Para el caso de la empresa "Y" importadora de mazapanes se eliminará el nivel de exposición cambiaria al establecer el acuerdo de compra en pesos mexicanos. Si el acuerdo se fija en pesos la empresa española tendrá un nivel de riesgo de \$16,000 mientras que la mexicana eliminará dicha exposición. En caso contrario, si el precio de compra se fija en euros entonces la empresa "Y" tendrá un nivel de exposición cambiaria de 2000 €.

Por otra parte, el nivel de riesgo operativo o nivel de riesgo cambiario residual no será eliminado con fijar el precio en moneda nacional. La razón de que esto ocurra se debe a que el nivel de ventas en el mercado extranjero dependerá del tipo de cambio, por lo que la empresa deberá enfrentar un aumento o disminución de la demanda de su producto en el mercado destino dependiendo del movimiento en el tipo de cambio.

Además, a través de esta forma de cubrirse del riesgo sólo podrá protegerse una de las dos partes, es decir, al establecer un acuerdo de cooperación el precio se fijará o en la moneda del importador o en la del exportador. Esta situación pudiera retraer la cooperación entre las empresas o conducir al oportunismo, ocasionando que sólo una de las dos partes afronte la exposición cambiaria.

Recordemos que en el capítulo anterior se enunciaron los cuatro principios de la cooperación. El primer principio hacía referencia al incentivo que tenían las empresas para cooperar. Este incentivo se da cuando la utilidad total de actuar conjuntamente es superior a la suma de las utilidades de cada uno de los participantes consideradas individualmente.

El segundo principio, cuya base es el Óptimo de Pareto, consistía en que el beneficio total obtenido en la cooperación se repartirá de tal forma que la suma de beneficios asignados a cada participante iguale el beneficio total.

A través de este capítulo hemos visto que la exposición cambiaria tiende a reducir los beneficios y con ello impactar las utilidades. En un acuerdo de cooperación se espera que ambas partes busquen la forma de cubrirse del nivel de exposición cambiaria sin dejar al cooperador contrario todo el nivel de exposición, es decir, las empresas deben cooperar para que ambas partes obtengan mayores beneficios y en todo caso eliminen hasta cierto grado el nivel de exposición cambiaria en una forma más equitativa. La estrategia debe ser crear valor y compartirlo.

Una forma de conseguir la cobertura cambiaria evitando el oportunismo e incentivando a ambas empresas a cooperar es por medio de un acuerdo en el que el precio de compra o venta se haga en forma mixta. Retomemos el caso de la empresa "X" exportadora de dulces de amaranto.

Si existe una devaluación del peso mexicano contra el euro es posible que la demanda de amaranto en Europa aumente porque ahora podrá competir a un precio más bajo. También existe la probabilidad de que sus ingresos aumenten al convertirlos en moneda nacional porque cada euro que gane tendrá mayor valor en pesos mexicanos que antes de la devaluación.

Vimos que esto se podía revertir en el caso de que en el acuerdo de cooperación se fijara a un precio en moneda mexicana para el producto, en vez de hacerlo en euros. Bajo esta

situación la empresa mexicana elimina el nivel de riesgo cambiario pero el precio de ello es retardar el beneficio que la devaluación del peso mexicano representa para sus ventas durante el tiempo que dure el acuerdo con la empresa europea. Por otra parte, la empresa europea bajo este contrato ha obtenido un beneficio temporal al haberse fijado el precio de amaranto en pesos mexicanos en vez de en euros.

La empresa mexicana puede sentirse desmotivada por haber recurrido a un acuerdo de cooperación cuando pudo vender el amaranto directamente en el mercado europeo a un precio en euros que le beneficiara. Pudiera considerar que la empresa francesa actuó con oportunismo y tal vez considere alguna de las siguientes opciones:

- a) No cumplir con el acuerdo estipulado y vender el amaranto a otro comprador extranjero que esté dispuesto a pagar un precio mayor a 1.33 € (después de la devaluación \$16 equivalen a 1.33 €).
- b) Cumplir con el acuerdo mientras este dure pero no volver a recurrir a la cooperación como medio para exportar sus productos.
- c) Cumplir con el acuerdo y tomar la decisión de que en la siguiente ocasión que negocie en un encuentro empresarial o con una tercera empresa insistirá en que el precio se fije en moneda extranjera. Situación que puede generarle desventajas en caso de que la moneda extranjera sea la que se devalúe como es el reciente caso del peso argentino.

En otras palabras, eliminar el nivel de riesgo cambiario fijando el precio del producto en moneda nacional puede beneficiar a la empresa porque le evitará mayores pérdidas en caso de que su moneda se aprecie ante otra extranjera. Sin embargo, eliminar el nivel de riesgo cambiario fijando el precio en moneda nacional en un acuerdo de cooperación evita que la empresa obtenga mayores beneficios por una devaluación.

Existe otra forma a través de la cual se logra la cobertura cambiaria y que va más en armonía con la cooperación empresarial porque permite compartir el nivel de exposición cambiaria: la cobertura cambiaria a través de precios mixtos, es decir, usando las dos monedas como estrategia cooperativa.

Esto empuja a que las empresas mexicana y francesa establezcan un acuerdo en el que determinen la compra-venta de amaranto para exportarlo a Europa a un precio fijo no de \$16, tampoco de 2 €, sino que tenga un precio cada unidad de \$8 más 1 €. Así ambas empresas compartirán el nivel de exposición cambiaria en una proporción de 50% a 50%. De tal forma que si una de ambas partes se beneficia ante una determinada variación en el tipo de cambio entonces se beneficiará un 50% menos y la contraparte que disminuya beneficios por el cambio en el tipo de cambio, sólo dejará de beneficiarse un 50%.

La empresa mexicana entregará las 1000 unidades de amaranto a la empresa francesa y a cambio la empresa francesa le pagará \$8,000 más 1000 € por la compra del amaranto. Las empresas comparten el nivel de exposición cambiaria. La empresa francesa tiene un nivel de exposición de \$8000 y la mexicana de 1000 €.

Anteriormente habíamos considerado que la empresa francesa pagaría 667 € menos en la compra de amaranto fijado en pesos, si el tipo de cambio 1 € / \$ 1 cambiaba de 0.125 €/ \$ 1 a 0.083 € / \$ 1, al pagar \$16,000 equivalentes después de la devaluación a 1,333 €. En el nuevo acuerdo con un precio mixto la empresa francesa pagará sólo 333.5 € menos, lo que implica una disminución en sus beneficios del 50%.

La empresa mexicana que recibiría \$16,000 ahora recibirá \$8000 más 1000 € lo que equivale en total en moneda nacional a \$20,000. La empresa mexicana después de la devaluación puede obtener \$24,000 por la venta de amaranto en el mercado europeo, lo que para ella implica recibir \$8,000 menos por cumplir con el acuerdo. Al tener un precio mixto en el acuerdo de cooperación, la empresa mexicana no recibirá \$8000 menos por cumplir con el acuerdo, esta cantidad ha sido disminuida en un 50% ante un nivel de exposición cambiaria compartida, ahora recibe sólo \$4,000 menos.

Como se ha visto, el nivel de exposición cambiaria y el nivel de exposición operativa pueden disminuirse en la medida que se conocen y establecen medidas para cubrirse contra los mismos. Dentro de la cooperación empresarial estos pueden compartirse, dejando la tarea de recurrir a los mercados de divisas, futuros y opciones a cada empresario de forma independiente al acuerdo. En este último asunto, es importante que cuenten con eurocentros que les asesoren y proporcionen las técnicas necesarias para lograr una mejor cobertura, dependiendo de cada caso. A continuación citamos algunos métodos de cobertura descritos por Costa y Font.³⁹¹

- a. **Compra venta de divisas a plazo (*Forward exchange*)**. La empresa vende su divisa a plazo ajustando la cantidad y la fecha de vencimiento de los contratos *forward* con la cantidad y la fecha de vencimiento de los derechos de cobro.³⁹²
- b. **Contratos de futuros de divisas (*Financial futures*)**. Contrato en el que se pacta un cambio futuro por un importe prefijado y sobre el que se establece una garantía en concepto de depósito, que está sujeta a liquidaciones diarias en relación con el movimiento de los cambios.³⁹³
- c. **Opciones de divisas (*Currency options*)**. Es un derecho a comprar o vender una cantidad determinada de una moneda por otra diferente a un tipo de cambio prefijado, en una fecha prefijada denominada opción europea, o durante un periodo establecido hasta el vencimiento (opción americana).³⁹⁴
- d. **Swaps de divisas (*Currency swaps*)**. Contrato de permuta financiera por el que se intercambian obligaciones de pagos y cobros en monedas distintas. Se venden mutuamente los monto principales en las divisas respectivas al cambio de contado del día de inicio del contrato. Tales principales serán recambiados o revendidos, al vencimiento de la operación al precio *spot* del día inicial.³⁹⁵
- e. **Endeudamiento en divisas (*Currency loans*)**. La empresa que factura una venta al extranjero, establecida en una moneda determinada, puede financiarse en la misma divisa en el periodo de crédito a su cliente. En el momento de la concesión del crédito la empresa transforma el importe del mismo en divisas en moneda nacional, amortizando el crédito con la remesa del cliente.³⁹⁶
- f. **Técnicas *leads and lags***. Implican alterar la composición monetaria de los activos y pasivos de la empresa mediante la aceleración o retraso de los pagos en la moneda extranjera.³⁹⁷
- g. **Cobertura mediante mercancías (*Commodity hedges*)**. Adquisición de mercancías o activos no financieros cuyos precios se espera sean modificados por una variación en el tipo de cambio.³⁹⁸

³⁹¹ Costa y Font, *Nuevos instrumentos financieros en la estrategia empresarial*, Madrid, ESIC, 1992, 2ª. edición, pp. 214 -217

³⁹² *Ibid*, p. 214

³⁹³ *Idem*

³⁹⁴ *Idem*

³⁹⁵ *Ibid*, p. 215

³⁹⁶ *Idem*

³⁹⁷ *Idem*

³⁹⁸ *Ibid*, p.216

- h. **Cambios de moneda de facturación o de pago (*Factoring Internacional o Forfaiting*)**. Consiste en vender el derecho de cobro a una institución financiera mediante el *factoring* o el *forfaiting*. El *factoring* consiste en la cesión a un tercero, denominado factor, de los derechos de cobro sobre los clientes de la empresa a un precio establecido en el contrato. El *forfaiting* es similar al anterior sólo que el costo es más elevado, sirve para operaciones a largo plazo y está orientado a empresas exportadoras e importadoras que actúan en el sector de bienes de equipo.³⁹⁹
- i. **Seguro de cambios en compañías de seguro**. Es apropiada para operaciones de exportación con un aplazamiento de pago medio y largo plazo, en las que es aconsejable contar con una póliza para cubrir el riesgo de impago.⁴⁰⁰

En el desarrollo de este capítulo hemos mencionado el papel de los eurocentros y coopecos como asesores en ingeniería financiera, asesores en planeación financiera y administración de riesgos, además, de fungir como instituciones financieras que faciliten financiamiento tanto a la medida del proyecto como créditos complementarios. Por otra parte, el apoyo financiero no es el único aspecto que debe considerarse para apoyar a las empresas. A continuación se considera en qué consiste un programa de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa.

4. Los programas de apoyo financiero para la internacionalización de la empresa

El apoyo oficial para financiar los acuerdos de cooperación empresarial es a través de programas de desarrollo que Phillip Neck ha definido como “[...] un conjunto de operaciones que tienen como objeto ayudar [...] a las empresas...”⁴⁰¹ Estos programas combinan el apoyo financiero con otros aspectos, tales como: dar formación administrativa, proporcionar el acceso a los mercados, facilitar las materias primas, proveer en algunos casos la mano de obra, facilitar la transferencia tecnológica, ofrecer asistencia legal e inducir a la empresa a estrechar relaciones con la comunidad y otras empresas.

Al combinar estos factores las empresas financiadas obtendrán mejores resultados, debido a que el éxito del financiamiento depende de la forma en que se aplica y no siempre del monto en que se otorga.

Neck⁴⁰² recomienda que los programas de apoyo tomen en cuenta las perspectivas históricas, los problemas económicos y sociales, las pautas culturales y la realidad política de cada país. Además de que deben establecerse por regiones, sectores y grupos de productos específicos.

Con respecto a los organismos promotores de los programas, que en este caso serían los eurocentros y coopecos, deben ocuparse de coordinar y no tanto del control directo de las medidas asistenciales, concentrándose en la expansión de los mercados existentes y en la creación de nuevos mercados destinados a sectores definidos como puede ser el caso de productos alimenticios frescos y procesados destinados a la exportación. También debe asegurarse que la formación del personal en la dirección complementa a la formación

³⁹⁹ *Ibid*

⁴⁰⁰ *Ibid*, p. 217

⁴⁰¹ Philip A. Neck, “La programación” en Phillip Neck (coord), *Desarrollo de pequeñas empresas, políticas y programas*, Mexico, Limusa/Oficina, 1997, p. 29

⁴⁰² *Ibid*, p. 32

técnica. Apoyando a las empresas en la elaboración de proyectos y ofreciéndoles financiamiento.

Philippe Nouvel⁴⁰³ señala que los procedimientos y criterios de préstamo para la PYME debe concentrarse en la competencia del empresario más que en los aspectos técnicos, financieros y económicos de un proyecto. Esto implicaría una evaluación más subjetiva y que las instituciones financieras presten menos atención al tipo de cambio y a las tasas de interés. Tarea que parece difícil de conseguir ya que los prestamistas consideran que las PYME representan mayores riesgos, lo que resulta en que los tipos de interés, las garantías subsidiarias y la actitud frente al crédito representen obstáculos al financiamiento.

El problema de los préstamos a la PYME no siempre reside en el costo del crédito, sino también en los numerosos trámites que tiene que considerar para acceder al mismo. En ocasiones los empresarios recurren a préstamos con un costo más elevado en el sector informal que a los bancos, por causa de los trámites y garantías que estos mismos demandan.

Otro problema que Nouvel⁴⁰⁴ nos hace notar es que los prestamistas dan mayor importancia a las garantías que a la viabilidad del proyecto. El tercer problema es la actitud frente al crédito por parte de los empresarios, quienes dudan de solicitar un crédito por miedo a perder el control sobre su empresa.

Samuel Carpintero⁴⁰⁵ define como elementos comunes de los programas de desarrollo: el crédito, la capacitación, asesoría y apoyo a la comercialización. La capacitación consiste en formar al empresario en temas administrativos, combinando la teoría con la práctica; la asesoría complementa a la capacitación en temas más específicos (aspectos legales, fiscales y contables). El apoyo a la comercialización permite que el empresario establezca relaciones comerciales con otras empresas y actualmente se complementa a través de las redes de cooperación empresarial internacionales.

En lo relacionado al crédito, Samuel Carpintero ha declarado lo siguiente:

“La teoría microeconómica señala que es muy alta la productividad marginal de capital cuando se aplican pequeñas dosis del mismo en unidades económicas que estaban severamente privadas de este recurso [...]”⁴⁰⁶

Es decir, el monto del préstamo facilitado a los empresarios no necesariamente tiene que ser elevado para que existan resultados favorables. Los montos pequeños otorgados a las empresas de menor dimensión que en realidad lo requieren, y que por tanto son aplicados en aquellos proyectos para los cuales fueron solicitados, arrojan resultados positivos con relación a las utilidades para la empresa deudora. Esto indica que es más determinante analizar el cómo, cuándo y para qué se ha de conceder el préstamo que la cantidad del mismo.

Los programas de crédito a la PYME demuestran que los pagos dependen de factores dentro del control de las instituciones que otorgan dicho préstamo, tales como: la calidad del

⁴⁰³ Con base en Philippe Nouvel, “El Banco Mundial y el desarrollo de la pequeña empresa” en Philip A. Neck, *op. cit.*, p. 75

⁴⁰⁴ *Idem*

⁴⁰⁵ Con base en Samuel Carpintero, *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*, Bilbao, Ediciones Deusto, p. 67

⁴⁰⁶ *Idem*

servicio de crédito, la eficiencia administrativa y el desarrollo de una relación estrecha y casi personal con los clientes.⁴⁰⁷

La eficiencia administrativa y el desarrollo de una relación estrecha entre el eurocentro y las empresas son importantes porque el financiamiento es sólo un medio para facilitar la creación de vínculos de cooperación entre las empresas de la red. Esto representa un mayor reto para las instituciones prestadoras de crédito que se han conformado como eurocentros, porque implica suprimir los aspectos convencionales de crédito y desarrollar nuevas formas que se basen más bien en la voluntad del empresario por pagar que en la calidad de sus garantías.

Las garantías, de acuerdo a declaraciones de Carpintero⁴⁰⁸ se han convertido en cuellos de botella, al impedir que los programas de crédito realmente lleguen a quien los requiere, y que al mismo tiempo si se suprimieran por completo aumentarían la morosidad en el pago de dichos créditos por parte de los empresarios, ocasionando la insuficiencia de las instituciones, por lo que propone algunos puntos clave que permiten altos niveles de recuperación:

- a) Énfasis en crédito para capital de trabajo
- b) Préstamos a corto plazo
- c) Amortizaciones frecuentes
- d) Créditos secuenciales
- e) Pocos y sencillos requisitos
- f) Agilidad en los trámites
- g) Seguimiento personalizado
- h) Garantías individuales y grupales innovadoras y accesibles
- i) Capacidad para adaptar los productos a la evolución de los negocios atendidos
- j) Excelente calidad en el servicio al cliente

La PYME tiene posibilidades de superar el problema de la escasez de capitales, mediante una mejor utilización del mismo, o bien empleando la mano de obra disponible como su más importante factor de producción. Como ventajas puede adaptarse fácilmente, cuenta con una relación estrecha con el cliente y el proveedor, y un conocimiento de los puntos tanto positivos como negativos del mercado en el que participa.⁴⁰⁹

El problema del financiamiento es notorio en las PYME, siendo más marcado en el caso de las microempresas por su menor dimensión. En el caso de México, estudios realizados por Nacional Financiera muestran algunos aspectos importantes respecto a las razones por las cuales las microempresas no obtuvieron créditos durante el año 1995, las cuales fueron no haber terminado los trámites (24.1%), no ser sujeto de crédito (16.9%) y la exigencia de garantías excesivas (13.8%) por parte de las instituciones.⁴¹⁰

Existen instituciones multilaterales de apoyo a la PYME, tal es el caso del Banco Interamericano de Desarrollo que hace hincapié en el fortalecimiento de instituciones intermediarias, con una estrategia encaminada a resolver la gran variedad de obstáculos con los que se enfrentan las PYME, también existe el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin)

⁴⁰⁷ *Ibid.*, p. 91

⁴⁰⁸ *Ibid.*, p. 93

⁴⁰⁹ Con base en Philip A. Neck, *op. cit.*, p. 13

⁴¹⁰ Con base en Nacional Financiera, *La Empresa Mexicana Frente al Reto de la Modernización, Fase III*, México, NAFIN, 1995, p. 81

que da apoyo directo al desarrollo de la PYME, usando mecanismos financieros innovadores como inversiones de capital, cuasi capitales y garantías.

El objetivo de estas instituciones es ampliar las oportunidades económicas para el desarrollo sostenible y dinámico de las empresas de menor dimensión, poniendo especial énfasis en promover las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo del sector empresarial en América Latina, promoviendo:⁴¹¹

- a) Una política y régimen regulador favorable a la PYME.
- b) Instituciones sólidas y sostenibles que ofrezcan servicios financieros y no financieros para atender la demanda de la PYME.
- c) Mejorar el acceso a los servicios financieros y comerciales a los empresarios con desventajas y de bajos ingresos.
- d) Mayores y continuos flujos de recursos para invertir en una PYME.

Carpintero⁴¹² llega a la conclusión de que los programas de apoyo a los empresarios de subsistencia son los que tienen una incidencia más directa e inmediata en la erradicación de la pobreza. También aquellos que apoyan a la empresa con capacitación gerencial bien cuidada logran una mejor recuperación de la cartera.⁴¹³ Los programas de apoyo pueden impactar tanto en el nivel macro, al reflejarse en variables como el PIB, el empleo, el volumen de exportación, la inflación, etcétera, como en el nivel micro, sobre la empresa, el empresario y su familia.

Los tres aspectos descritos en el párrafo anterior van a reforzar la importancia del apoyo financiero que la empresa recibe, y que por lo general puede obtener en forma de crédito, capital de riesgo o microcrédito. A continuación se describen brevemente las tres modalidades en que la empresa puede obtener apoyo financiero.

El **crédito** puede obtenerse por lo menos a través de cinco vías: la banca comercial, en la que el empresario tiene sus cuentas; la banca de desarrollo, orientada a proyectos de inversión a largo plazo; el arrendamiento financiero, empresas intermediarias que destinan sus recursos al apoyo de la expansión productiva; el factoraje financiero, mecanismo que permite recuperar las cuentas por cobrar cambiándolas por dinero en efectivo y, por último, por medio de la unión de crédito, ya que los socios pueden ser sujetos de crédito teniendo a la institución como aval.⁴¹⁴

El **capital de riesgo** tiene como objetivo inyectar financiamiento estable y a largo plazo a favor de la PYME, el cual es complementado con asesoría. El capital de riesgo consiste en la operación financiera por la cual un ente económico con capacidad de ahorro transfiere recursos a largo plazo a otro, con el objeto de desarrollar una actividad común y asumir un nivel de riesgo similar a éste último.⁴¹⁵

⁴¹¹ Con base en Samuel Carpintero, *op. cit.*, p. 113

⁴¹² *Ibid.*, p. 121

⁴¹³ *Ibid.*, p. 67

⁴¹⁴ Con base en Silvia Pomar y Martín Rivero, *Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa*, México, Palabras al vuelo/UAM, 1998, p. 37

⁴¹⁵ Con base en Leonardo Cazorla, *El capital de riesgo como instrumento de apoyo a la PYME*, Almería, Universidad de Almería, Servicios de publicaciones, 2000, p. 27

El **microcrédito** tiene como objeto la erradicación de la pobreza, se canaliza a través de pequeños créditos a los más necesitados para que puedan poner en marcha un negocio que genere ingresos con los que se podría mejorar su nivel de vida y el de su familia.⁴¹⁶

De estas tres vías, las dos primeras son las más apropiadas para que las empresas participantes en Al-Invest obtengan apoyo financiero acorde con sus circunstancias y obtengan mayor ventaja de los acuerdos de cooperación que establezcan con otras empresas extranjeras.

Resumen del capítulo

El considerar la liquidez, la rentabilidad y la solvencia de las empresas cooperadoras permitirá medir el grado de compromiso que estas últimas pueden adquirir en un acuerdo de cooperación. También les permitirá conocer en qué medida la cooperación permite aumentar más la rentabilidad que actuando solas. Por otra parte, es importante definir qué recursos estarán involucrados en un acuerdo de cooperación y bajo qué términos, cuáles serán las fuentes de financiamiento y en qué forma harán frente los empresarios cooperadores a los compromisos que adquieran ante las instituciones financieras.

Aún cuando las empresas tomen en cuenta la liquidez, la rentabilidad y la solvencia; planeen cómo obtendrán los recursos financieros y en qué se aplicarán, deben reconocer que existe un riesgo importante en las operaciones que decidan realizar conjuntamente.

En el capítulo tres “La internacionalización a través de las redes de cooperación empresarial internacionales”, analizamos la racionalidad limitada de los empresarios ante su incapacidad para predecir el futuro. Esta racionalidad limitada fomenta el oportunismo y conlleva a situaciones que por no estar consideradas dentro del acuerdo pueden generar pérdidas o menoscabar las utilidades. En finanzas se denomina “riesgo” a la incertidumbre que existe de que surja un imprevisto. El riesgo desde el punto de vista financiero es cuantificable y controlable.

En la medida que las empresas cooperadoras logren administrar el riesgo y hacer uso de la ingeniería financiera, se reducirán las posibilidades de que los acuerdos de cooperación fracasen por no alcanzar su objetivo bajo estrategias cooperativas, y que los vínculos de cooperación se rompan.

En el caso de los eurocentros, estos deben dar el apoyo financiero que las empresas requieren, complementándolo con asesorías y capacitación, de tal forma que cumplan su objetivo de formar redes de cooperación empresarial internacionales. El ofrecer sólo créditos sin capacitar y asesorar a las empresas tendrá un menor impacto en las empresas cooperadoras.

En el siguiente capítulo nos centraremos en la cooperación Estado-Estado para ubicar el programa Al-Invest y las redes de cooperación empresarial internacionales en el contexto global. Exploraremos brevemente las similitudes en los intercambios que existen entre las redes de cooperación empresarial internacionales (mercados concertados) con los intercambios internacionales fuera del mismo. Describiremos el programa Al-Invest y los mecanismos de apoyo que ofrece el eurocentro Bancomext a las empresas mexicanas.

⁴¹⁶ Con base en Maricruz Lacalle, *Microcréditos, de pobres a microempresarios*, Barcelona, Ariel, 2002, p. 21

V) El sistema de financiamiento del programa AI-Invest

En este apartado señalaremos brevemente la cooperación al desarrollo con la finalidad de ubicar el programa AI-Invest en el contexto internacional. Al referirnos en este apartado a la cooperación entre la Unión Europea y México (Estado-Estado), no estamos refiriéndonos a los acuerdos de cooperación empresariales (empresa-empresa) tratados en capítulos anteriores. Nos referimos a la cooperación al desarrollo, definida como el conjunto de actividades desplegadas por los países desarrollados que, implicando alguna transferencia de recursos a los países en desarrollo, busca potenciar las actividades productivas nacionales, generando procesos de crecimiento autosostenido que proporcionen mayor cohesión al tejido productivo y mejoren la inserción de los países en desarrollo en la globalización.⁴¹⁷

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

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

Los acuerdos entre la Unión Europea y América Latina se basan en dos tipos de cooperación al desarrollo: la financiera y técnica, así como la económica. La cooperación financiera y técnica consiste en la transferencia de tecnología básica, de capitales y de conocimientos orientados directamente a promover el desarrollo de las zonas o países menos adelantados. Esta forma de cooperación implica mayores fondos, que posiblemente no sean reembolsados en su totalidad a la Unión Europea.

La cooperación financiera y técnica se limita a acuerdos de "primera generación", destinados sólo a países con nivel de desarrollo bajo. Además, se destina esencialmente al desarrollo del sector rural y a la mejora del grado de seguridad alimenticia, aunque también se considera como prioritaria la mejora del entorno económico, jurídico y social del sector privado en el país receptor, lo que incluye a las PYME.

La cooperación financiera y técnica se canaliza hacia la población más pobre de los países más pobres a través de subvenciones con carácter de no reembolsables, financiadas con cargo al presupuesto general de las Comunidades Europeas. Se establece procurando que los Estados miembros u otros donantes cofinancien estas actividades; dicha programación se encuentra regulada por los artículos 4 y 5 del Reglamento del Consejo Europeo.⁴¹⁸

⁴¹⁷ Con base en Francisco Alburquerque, "Hacia una nueva conceptualización de la cooperación al desarrollo", en *Cooperación al desarrollo*, No. 702, febrero de 1992, Información Comercial Española, Madrid, p. 21

⁴¹⁸ Parlamento Europeo, Comisión de Desarrollo Económico, *Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la cooperación de la Comunidad con los países de Asia y América Latina*, Reglamento (CE) n.2258/96 del Consejo

La cooperación económica, expresada en el artículo 7 del Reglamento del Consejo Europeo,⁴¹⁹ se otorga a cualquier país sin importar su grado de desarrollo porque no incluye subsidios no reembolsables, a diferencia de la cooperación técnica y financiera, su objetivo es facilitar los intercambios científicos, económicos y culturales. Busca crear un entorno más favorable a la inversión y al desarrollo, aprovechando al máximo los intercambios internacionales, enfocándose de forma particular en el sector privado y en las PYME. Por tanto, los vínculos de la Unión Europea establecidos con los países latinoamericanos a través de acuerdos de cooperación económica se caracterizan por la intensificación del intercambio comercial, la inversión extranjera directa y la internacionalización del sector empresarial.

Esta cooperación hacia América Latina se canaliza a través del Banco Europeo de Inversiones y de los programas horizontales: ECIP (cooperación empresarial), Al-Invest (redes empresariales), Alfa (cooperación entre instituciones de enseñanza superior), Alure (optimización de la energía) y URB-AL (redes telemáticas).

El objeto de la cooperación europea es fomentar el desarrollo del sector productivo en los países en desarrollo, dirigiéndose generalmente a empresas, cámaras de comercio y otras instituciones económicas a través de acciones de promoción comercial, de formación y de asistencia técnica; asimismo, busca mejorar el apoyo institucional porque va acompañada de una intensificación del diálogo con los interlocutores sociales.

Después de analizar qué es la cooperación financiera y técnica y la cooperación económica podemos notar algunas diferencias importantes entre ambas. Una de ellas es que la cooperación financiera y técnica incluye subsidios no reembolsables, mientras que en la cooperación económica no existen tales subsidios, más bien son fondos financieros menores y con una participación financiera compartida y limitada, lo que se verá más claramente cuando analicemos el programa Al-Invest. Otra diferencia entre las dos formas de cooperación es que la financiera y técnica busca apoyar los sectores más pobres, en tanto que la cooperación económica da mayor importancia a los sectores económicos más dinámicos, sectores que son estratégicos para los intereses comerciales de la Unión Europea.

El 15 de julio de 1975, y en armonía con las políticas tanto comercial como de cooperación europeas, México firmó su primer Acuerdo de Comercio y Cooperación con la entonces Comunidad Económica Europea que aunque no tuvo mucho éxito, prevaleció por la aguda escasez de petróleo en Europa y la potencialidad de México como productor y exportador de esa materia prima.⁴²⁰

En 1991 se firmó un segundo acuerdo denominado Acuerdo Marco de Cooperación. Este acuerdo fue resultado tanto de las reformas estructurales mexicanas como de la orientación del tratado de Maastricht hacia una apertura económica de la Unión Europea con terceros países.⁴²¹

Este segundo acuerdo, considerado de tercera generación, definía una serie de mecanismos de cooperación tales como: el intercambio de información, la identificación de contactos empresariales, profesionales y técnicos de ambas partes y la promoción de empresas

⁴¹⁹ *Idem*

⁴²⁰ Con base en Eduardo Morales, *Una nueva visión de la política internacional de México. Relaciones con la Unión Europea*, Plaza y Valdés, México, 1997, p. 24

⁴²¹ *Ibid.*, 25

conjuntas, entre otros. A través de este acuerdo de cooperación se originó una especial atención por ampliar el papel de los sectores privados, particularmente de las PYME en el fortalecimiento de las relaciones bilaterales, el cual fue desaprovechado por las empresas de ambas regiones.

El 8 de diciembre de 1997 México y la Unión Europea (UE) firmaron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, que también fue un acuerdo de tercera generación. Estos tres acuerdos, uno de primera generación y dos de tercera, precedieron al hoy vigente acuerdo de libre comercio que entró en vigor el 1 de Enero de 2000.

México firmó un acuerdo de tercera generación por ser considerado por la UE como un país de desarrollo avanzado, entre otras razones, como consecuencia de su inclusión en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Por esto último la cooperación europea se ha concentrado en los sectores más dinámicos de la economía mexicana, disminuyendo los recursos para proyectos de desarrollo rural, sector agrícola e infraestructura, aun cuando estos sectores son prioritarios para el desarrollo sostenible del país.⁴²²

Asimismo, México se distingue de los demás países latinoamericanos porque es el único que mantiene dos acuerdos de libre comercio al mismo tiempo con la Unión Europea y Estados Unidos; y, junto con Israel (también proveedor de energéticos), es el segundo en mantener dichos acuerdos comerciales con las dos grandes potencias económicas.

Este acuerdo de libre comercio UE-México ha sido una respuesta de la UE ante la desviación comercial ocasionada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).⁴²³ Como ejemplo, Agustí Ulled⁴²⁴ señala que los productos que México importó de Estados Unidos durante el período de 1993-1998 crecieron un 13.2% como promedio anual, un 15.1% en el caso de los que provienen de Canadá y tan sólo un 8.8% de los productos provenientes de Europa.

Las exportaciones de México hacia la UE tuvieron un comportamiento similar durante el periodo de 1993-1998 porque mientras el comercio exterior mexicano creció a una tasa media anual del 14.2%, con la UE sólo creció un 6.6%. Esto último indica que esta relación comercial (México-UE) disminuyó mientras que con sus socios del norte (Canadá y Estados Unidos) aumentó, lo que refleja una desviación comercial.⁴²⁵

El Acuerdo de Libre Comercio con la UE se caracteriza más por las relaciones de inversión, que por intercambios comerciales, por supuesto que las primeras traen como consecuencia los segundos. A pesar de la desviación comercial de México con sus socios del norte, las relaciones comerciales México-UE no han dejado de crecer, aunque a un ritmo lento; por ejemplo, en el 2000 las exportaciones a la UE registraron un incremento del 5.9%, siendo

⁴²² Con base en Domingo García, *El riesgo financiero de la pequeña y mediana empresa en Europa*, Madrid, Pirámide, 1997, p. 125

⁴²³ El término desviación comercial hace referencia a la disminución del intercambio comercial entre dos países debido a que crece el interés comercial por un tercer país. Por supuesto que existen otros factores implicados en la disminución de la relación comercial México-UE tales como: la recesión Europea en los noventa del siglo XX, la incorporación de los países de Europa Oriental y Central a la economía de mercado y los altos niveles de regulación. Con base en *Ibid.*, p. 116

⁴²⁴ Con base en Agustí Ulled, "México, más cerca de Europa", en *América Latina y España, un futuro compartido*, Antoni Güell y Mar Vila (coordinadores), Barcelona, Planeta 2000, p. 179

⁴²⁵ *Ibid.*, p. 181

Alemania el principal cliente y proveedor, quien junto con España, Reino Unido y Holanda absorbieron el 77.9% de las importaciones mexicanas hacia la UE.⁴²⁶

Por otra parte, en el caso de las importaciones europeas hacia México sobresalen Italia, Francia, España, Suecia y Reino Unido, los cuales nos proveen el 87.3% de lo que importamos de la UE. La característica de estas importaciones es que son bienes intermedios y de capital, mostrando una complementariedad en el sector industrial entre México y la Unión Europea que contribuye al desarrollo de la planta productiva en México. El primer sector de exportación mexicano para los europeos es el de combustibles, sin embargo, existe una notable diversificación en el sector manufacturero y de maquinaria.⁴²⁷

Aún estrechándose las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea algo que queda claro, al analizar los antecedentes de dicha relación, es que la UE no es prioritaria para México, ni México para la UE. Con relación a esto podemos referirnos a Mercosur como la región latinoamericana con la que la UE ha expresado mayor interés económico.⁴²⁸

En octubre de 1994 la UE definió su política con los países del Mercosur al proponer un acuerdo, cuyo rasgo principal es la asociación interregional basada en una sociedad equilibrada y solidaria en los campos político, económico y comercial, a través de establecer una zona de libre comercio en los sectores industrial y de los servicios, así como una liberalización recíproca y progresiva del comercio agrícola... tomando en cuenta la sensibilidad de ciertos productos.⁴²⁹

El acuerdo firmado por la UE con esta región en 1995 tiene como principal objetivo el fortalecer las relaciones entre ambas regiones y la promoción de las condiciones para lograr una asociación interregional. Este acuerdo sí incluyó un acuerdo de libre comercio. En el caso de México la UE propuso en 1995 un acuerdo paralelo al firmado con Mercosur pero de menor importancia al no incluir una zona de libre comercio, es decir, México tuvo que esperar cinco años para concretar un acuerdo de libre comercio con la UE, a diferencia de Brasil y Argentina.

Existen ciertas similitudes entre los vínculos de cooperación establecidos por la UE con México, Brasil y Argentina: primero, el acuerdo con Mercosur permite a las empresas europeas el acceso a un mercado que representa la mitad de la población de Latinoamérica, en tanto que el acuerdo firmado con México les facilita el acceso al mercado de la región norte de América; segundo, los dos acuerdos son de tercera generación y se caracterizan por un mayor estímulo a la cooperación empresarial y la inversión conjunta.

También existen diferencias en ambas relaciones: la Unión Europea ha expresado mayor interés por la región Mercosur, lo que condujo a la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con mayor antelación al firmado con México; los vínculos comerciales de México son más estrechos con Estados Unidos, mientras que Mercosur se ha inclinado más por el mercado europeo; el Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea representa la relación país-unión aduanera; el acuerdo Mercosur-Unión Europea, la relación unión aduanera-unión aduanera.

⁴²⁶ *Ibid*

⁴²⁷ Con base en A. Ulled, *op. cit.*, p. 182

⁴²⁸ Con base en Eduardo Morales, *op. cit.*, pp. 74-90

⁴²⁹ *Ibid*, p. 90

Como se puede observar, la cooperación económica europea está relacionada con programas establecidos por la UE en los países con los que ha firmado acuerdos de tercera generación, llamados así porque se deja en último plano la cooperación financiera y técnica. Entre estos programas se encuentra AI-Invest, enfocado a la internacionalización de las empresas micro, pequeña y mediana, pero ¿cuándo surge AI-Invest?, ¿quiénes y de qué forma participan en el programa?, ¿qué le ofrece a la PYME mexicana? ¿cuáles han sido sus resultados?

1. El programa AI-Invest y su financiamiento

Es importante señalar que los programas de apoyo para la PYME —como es el caso de AI-Invest— están cobrando importancia en los foros internacionales, esto se puede notar en la *Declaración del Milenio*, firmada por los jefes de estado y de gobierno pertenecientes a las Naciones Unidas (ONU) que a la letra dice

“Apoyaremos la creación de nuevos mecanismos de financiamiento en los que participen los sectores público y privado y en que se utilicen instrumentos de deuda y de valores, tanto en los países desarrollados como en los países con economías en transición, y que beneficien en particular a los pequeños empresarios, las empresas pequeñas y medianas y los servicios de infraestructura. Una de esas iniciativas público-privadas podría ser el establecimiento de mecanismos de consulta entre las organizaciones financieras internacionales y regionales y los gobiernos nacionales, por un lado, y el sector privado, por otro, en los países de donde proceden los fondos y en las naciones receptoras, con miras a crear condiciones favorables para la actividad empresarial [...]”⁴³⁰

Estas palabras bien pudieran estar describiendo la formación de redes de cooperación en las que participan gobiernos, instituciones financieras, organizaciones interesadas en la promoción y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, transnacionales y grupos de empresarios, con el objetivo de reforzar las redes de cooperación empresarial internacionales involucrando con ello al sector privado en el desarrollo de los países en desarrollo.

También deja ver entre líneas la intención de modificar el sistema financiero internacional para que las micro, pequeña y mediana empresas salgan más beneficiadas del mismo. Esto implicaría canalizar fondos de inversión dirigidos al sector especulativo hacia las empresas de menor dimensión para con ello lograr el crecimiento de las mismas fortaleciendo el sistema productivo de los diferentes países. Es posible que las redes de cooperación empresarial internacionales puedan convertirse en mecanismos que permitan esta canalización a través de los eurocentros y los diferentes instrumentos que estos están creando para apoyar a la PYME. Así mismo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) advierte que

“[...] la existencia de un vínculo positivo entre el comercio y el crecimiento de la economía no resulta de la mera integración de las economías nacionales a la economía internacional, sino que depende de la calidad de esa integración. Por otra parte, una estrategia de crecimiento basada en exportaciones requiere mercados abiertos y en expansión, además de políticas orientadas hacia la diversificación exportadora y la creación de empresas competitivas [...]”⁴³¹

⁴³⁰ Documento final para la Conferencia Internacional sobre el financiamiento para el desarrollo, Resolución 55/2 de la Asamblea General. Citado en “Financiamiento para el desarrollo: el consenso de Monterrey”, *El mercado de valores*, Número 10, México, 2002 de octubre, p. 13

⁴³¹ Con base en Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago de Chile, 2002, p. 13

Y no sólo de la creación de empresas competitivas, sino de que esas empresas colaboren al encadenamiento productivo nacional al establecer mayores vínculos con las empresas locales de menor tamaño, lo cual armoniza con lo expresado en el párrafo anterior.

Lo más sano para la economía nacional es que aquellas empresas que han logrado insertarse exitosamente en la economía internacional vinculen sus procesos productivos a las empresas locales, ya sea a través de la subcontratación para proyectos específicos o como sus proveedores de insumos. La formación de redes de cooperación empresarial internacionales facilita este proceso.

Estos supuestos expresados en los párrafos anteriores que pudieran ser positivos para los países en desarrollo se han quedado sólo en el discurso público y en los documentos oficiales de los organismos internacionales. En la realidad, son las transnacionales las beneficiadas. Estas empresas se han establecido en los países en desarrollo tomando, en su mayoría, la forma de maquiladoras con poco arrastre a la economía nacional.

Las maquiladoras no han sido suficientes para lograr el desarrollo, pues sólo se establecen en los países en desarrollo en busca de mano de obra barata sin lograr el encadenamiento productivo con las empresas locales ni ser generadoras de puestos de trabajo para la mayoría de la población; de esta forma, las maquiladoras han llegado a ser el mal necesario para muchas economías en desarrollo. Pero no la única alternativa.

Es probable que esto último sea una de las razones por las cuales en la *Declaración del milenio*⁴³² se habla del papel de la PYME como promotora del desarrollo, protagonista de nuevos encadenamientos productivos no sólo locales sino internacionales que con el apoyo de las instituciones pueda convertirse en una alternativa para los países en desarrollo.

En este escenario internacional —bajo un discurso de libre comercio-desarrollo sostenible que busca reforzar la cooperación internacional— las políticas comercial y de cooperación de la UE hacia América Latina han derivado en acuerdos denominados “comerciales, de cooperación y económicos” que, a su vez han originado programas de cooperación, algunos protagonizados por el sector empresarial europeo y latinoamericano, como es el caso de Al-Invest.

El programa Al-Invest, creado en 1993, tiene como objetivo general estimular las inversiones, la transferencia de tecnología, las sociedades mixtas, intercambio de información y los acuerdos comerciales entre las empresas de la UE y de AL de modo que ambas partes resulten beneficiadas.⁴³³ En otras palabras, Al-Invest favorece la cooperación entre las micro, pequeña y mediana empresas de diferentes países para que estas alcancen sus objetivos más fácilmente que actuando solas.

El programa entonces tiene como propósito la internacionalización de las micro, pequeña y mediana empresas por medio de encuentros empresariales y la formación de redes de cooperación empresarial descritas en el capítulo tres que promuevan un ambiente de mercado concertado.

⁴³² Documento final para la Conferencia Internacional sobre el financiamiento para el desarrollo, Resolución 55/2 de la Asamblea General. Citado en “Financiamiento para el desarrollo: el consenso de Monterrey, *El mercado de valores*, Número 10, México, 2002 de octubre, p. 13

⁴³³ Con base en Comisión Europea, *Manual de procedimientos. Active Research in Europe and Latin America*, creado el 8 de agosto de 2002, < manual.A.R.I.E.L._030402_sp.pdf >, fecha de consulta: marzo de 2003, p. 1

Cabe aclarar que el grado de beneficio para las empresas que participan en Al-Invest dependerá en gran medida de los mecanismos complementarios que cada eurocentro les ofrezca y de la capacidad de los empresarios para generar un desarrollo e internacionalización sostenibles para sus empresas. Esto último se debe a que el programa Al-Invest no da un apoyo financiero directo a las PYME para producir o vender en el extranjero; recordemos que dicho programa se enmarca en acuerdos de “tercera generación”, dentro de la cooperación económica, por lo que no considera los subsidios directos a las empresas que pudieran verse justificados en el caso de la cooperación técnica y financiera, y que sólo se considera en acuerdos de “primera generación”.

Por otra parte, todas las operaciones del programa Al-Invest se basan en un diálogo permanente sustentado en la comunicación y las relaciones internacionales, de los cuales se derivan acuerdos de cooperación. Este diálogo se lleva a cabo entre las diversas redes de operadores económicos europeos y latinoamericanos y responde a una estrategia comunitaria matizada por intereses comerciales en el marco de la cooperación económica.⁴³⁴ De tal forma que el programa se mantiene a través de la cooperación Estado-Estado, Estado-empresa y empresa-empresa, pasando de la cooperación al desarrollo (Estado-Estado) hacia la cooperación empresarial (empresa-empresa).

Al-Invest está dirigido a empresas de los quince Estados miembros y de dieciocho países latinoamericanos.⁴³⁵ El programa se administra en forma participativa, correspondiendo la iniciativa a los sectores privados europeos y latinoamericanos. Al-Invest es financiado en forma conjunta, pues se exige una cofinanciación mínima del 50% por parte del sector privado con respecto a todas las acciones que se lleven a cabo dentro del programa; así se garantiza un mayor compromiso e independencia del mismo, pues se pretende asegurar su permanencia mediante la autofinanciación.

De igual manera, Al-Invest es administrado por una institución de apoyo⁴³⁶ que ofrece, en estrecha colaboración con la Comisión Europea y bajo su control directo, un servicio de información, asesoría y coordinación con el conjunto de los operadores económicos interesados en desarrollar acciones de cooperación económica y de promoción de las inversiones con América Latina previstas por el programa.

Para poder vencer los obstáculos a la internacionalización de las PYME, la UE ha complementado la red de cooperación empresarial internacional con el establecimiento de instituciones con capacidad para formar redes empresariales, organizar encuentros y dar apoyo financiero complementario a las empresas.

De esta forma las empresas europeas y latinoamericanas se integran a las actividades del programa mediante los operadores de Al-Invest, quienes presentan sus propuestas para la organización de dichas actividades. Los operadores son principalmente los eurocentros de cooperación empresarial en América Latina y los cooperadores económicos (coopecos)⁴³⁷ en Europa, cuya responsabilidad principal es conformar redes de cooperación empresarial, por lo que se espera que los operadores estén representados por alguna organización reconocida dentro del país al cual pertenecen.

⁴³⁴ Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2002

⁴³⁵ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

⁴³⁶ El responsable del programa en la Comisión Europea es un grupo interdepartamental interno llamado “Comité de Planificación” encargado de establecer el calendario de actividades del programa, de pronunciarse sobre los aspectos metodológicos y de preparar las decisiones de toda acción Al-Invest

⁴³⁷ Agrupa a más de 100 operadores europeos especializados en la cooperación industrial y la promoción de inversiones

A estos eurocentros, en su papel de instituciones de apoyo, les corresponde garantizar la comunicación entre las redes de cooperación empresarial locales, regionales e internacionales, así como fortalecer la participación conjunta de los operadores europeos y latinoamericanos en las acciones del programa. Asimismo, se espera que garanticen el éxito de los objetivos previstos y evalúen los resultados obtenidos por cada actividad.⁴³⁸

El programa Al-Invest se ha fortalecido a través del tiempo; originalmente comprendía una fase inicial o piloto de dos años de duración (1994-1995 con un presupuesto de 20 millones de euros) y una fase de consolidación (1995-2000 con un presupuesto de 85 millones de euros). Durante estas dos fases se establecieron dos redes de cooperación empresarial internacionales en ambos continentes (Europa y América Latina) formadas por redes más pequeñas entrelazadas a través de los eurocentros.⁴³⁹

Debido a los resultados positivos de Al-Invest, en septiembre de 1999 fue aprobada una nueva propuesta de financiamiento del programa con duración de seis años (desde octubre de 2000 hasta octubre de 2006) y un costo de 69,235 millones de euros, de los cuales la financiación de la UE alcanza los 43,235 millones de euros. Esta nueva fase de Al-Invest se propuso con el fin de reforzar las redes de cooperación empresarial internacionales y fortalecer la posición de las PYME, en especial las europeas en los sectores importantes en el mercado extranjero. Con esto también se logra beneficiar a las empresas latinoamericanas con capacidad para crecer, desarrollarse e internacionalizarse.

El principal instrumento del programa Al-Invest son los encuentros sectoriales con duración de dos días en los que las empresas que participan reciben un programa de entrevistas cara a cara especialmente organizado conforme a sus perfiles y productos.

Como se consideró en el tercer capítulo, los límites que por lo común tiene una red en el tiempo y en el espacio se disminuyen a través de los encuentros empresariales, en los cuales las empresas contactan a otros empresarios sin tener que viajar de país en país. En un foro determinado y por un periodo de varios días, las empresas tienen la oportunidad de hacer negocios en 32 países. Se estima que se han celebrado alrededor de 200 encuentros sectoriales en cuatro años (2000-2004) mediante los cuales las empresas europeas y latinoamericanas han tenido la oportunidad de establecer acuerdos de cooperación de manera conjunta.⁴⁴⁰

Es importante señalar que las empresas participantes no necesariamente establecen convenios comerciales o proyectos de inversión (acuerdos de cooperación). Esto se debe a que los vínculos de cooperación empresarial pueden realizarse bajo varias formas que van desde la creación de alianzas estratégicas hasta la firma de acuerdos de distribución, pasando por la transferencia de tecnología o incluso por el simple, pero fructífero, intercambio de información.

Los encuentros empresariales pueden organizarse tanto en Europa como en América Latina y es frecuente, aunque no obligatorio, que se celebren en el marco de una feria especializada y representativa del sector elegido. Los encuentros sectoriales deben estar organizados con al menos cuatro operadores que participen en la formación de redes de cooperación empresarial internacionales, tres europeos (coopecos) y uno del continente

⁴³⁸ Cfr. DOCE, Serie S/182, de 19/09/98.

⁴³⁹ Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2003

⁴⁴⁰ Con base en <http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results_project>, fecha de consulta: febrero 2003

americano (eurocentro). Los operadores que hayan demostrado su eficacia organizativa podrán proponer encuentros implicando a un mínimo de 25 empresas que se desplacen de un continente a otro y el triple de empresas que no tengan que desplazarse a otro continente para poder asistir.⁴⁴¹

Al-Invest cuenta con dos instrumentos adicionales: el primero es el subprograma ARIEL (*Active Research in Europe and Latin-America*), instrumento de cooperación del programa Al-Invest que ofrece a las empresas del sector de las tecnologías emergentes un servicio personalizado de búsqueda activa de socios potenciales en el otro continente.⁴⁴²

Un proyecto ARIEL consta de tres fases: En la fase preeliminar un operador principal con varios colaboradores seleccionan 25 empresas participantes; la fase intermedia consiste en solicitar una subvención a la Comisión Europea; y en la fase operativa se busca en forma individual y activa las contrapartes de las 25 empresas hasta la realización de acuerdos efectivos.⁴⁴³

Durante el período 2001-2004 se seleccionaron veinte proyectos de este tipo, cada proyecto con 25 empresas para las cuales se promovió la búsqueda de otras 25 empresas con las cuales establecer vínculos de cooperación. ARIEL tiene como objetivo asegurar a las empresas participantes resultados positivos en su participación, lo que originalmente Al-Invest no garantiza.⁴⁴⁴

El control y el seguimiento de los resultados y la calidad del programa ARIEL se llevan a cabo por una empresa especializada que se encarga de verificar los flujos de negocio declarados después de cada encuentro sectorial y, el nivel de satisfacción de las PYME después de cada encuentro.⁴⁴⁵

El segundo instrumento consiste en los encuentros multi-sectoriales de Al-Partenariat — de tres y hasta cinco sectores distintos— que atraen a cientos de empresas. Estos encuentros se desarrollan en América Latina y reúnen alrededor de mil empresas de las cuales 250 empresas son europeas. Para el período 2001-2004, el programa previó apoyar la organización de cuatro Al-Partenariats, uno por año, entre los cuales se incluye el Al-Partenariat que se llevó a cabo en la Ciudad de México en 2003.⁴⁴⁶

Una característica más de Al-Partenariat es que en este tipo de encuentro participan más países al exigirse que se representen a los quince Estados de la UE y a los dieciocho países latinoamericanos; así, un Al-Partenariat puede agrupar hasta 23 países, 5 sectores industriales y como mínimo 750 empresas.⁴⁴⁷

Los eurocentros junto con los coopecos⁴⁴⁸ forman una red de operadores a partir de organizaciones ya existentes en América Latina y en Europa. Esta red de operadores sirve de soporte para las redes de cooperación empresarial internacionales en la medida que los operadores fomentan y promueven las actividades del programa Al-Invest, organizando e

⁴⁴¹ Con base en Comisión Europea, *Manual de procedimientos. Active Research in Europe and Latin America*, creado el 8 de agosto de 2002, < manualA.R.I.E.L._030402_sp.pdf >, fecha de consulta: marzo de 2003, p. 1

⁴⁴² Con base en Comisión Europea, *Manual de procedimientos. Active Research in Europe and Latin America*, creado el 8 de agosto de 2002, < manualA.R.I.E.L._030402_sp.pdf >, fecha de consulta: marzo de 2003, p. 1

⁴⁴³ *Idem*

⁴⁴⁴ *Idem*

⁴⁴⁵ *Idem*

⁴⁴⁶ Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2003

⁴⁴⁷ Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2003

⁴⁴⁸ Agrupa en la actualidad a 180 operadores europeos

impulsando la cooperación empresarial entre las empresas latinoamericanas y europeas. Hay que destacar que todos los miembros de la red de cooperadores europeos lo son además de otras redes europeas ya existentes, especialmente la BRE⁴⁴⁹ y la BC-NET.⁴⁵⁰

Los eurocentros y los coopecos tienen como funciones principales informar a las empresas de las dos regiones sobre las posibilidades de cooperación fomentadas por el programa Al-Invest; promover cualquier tipo de acción prevista por el programa y organizar reuniones de información y acciones promocionales, identificar las necesidades de las empresas; ayudar a éstas a mejorar la presentación de sus proyectos de cooperación industrial o de inversión y ponerlas en relación con las redes del otro continente; de igual manera, promover oportunidades de acercamiento y diálogo sobre la base de cronogramas de actividades establecidas previamente, garantizar un acompañamiento individualizado de las empresas en el seguimiento de las acciones del programa, en especial de los encuentros entre empresarios.⁴⁵¹

Los resultados del programa en estos años han sido calificados por la UE como satisfactorios, tomando en cuenta que su fin no es abarcar una gran cantidad de empresas, sino sólo a aquéllas con alto potencial de desarrollo e internacionalización y que se encuentren en sectores estratégicos.⁴⁵²

Para que la UE califique un encuentro sectorial como exitoso tiene que presentar los siguientes resultados: primero, las empresas que viajan de un continente a otro hayan preconcertado 10 entrevistas en total, de las cuales 8 se hayan realizado y cuatro hayan sido calificadas por las empresas que viajan como positivas; y segundo, el encuentro sectorial deberá generar negocios que superen tres veces el monto del subsidio europeo para la realización del encuentro.⁴⁵³

De algunos de estos encuentros la Comisión Europea⁴⁵⁴ menciona experiencias favorables como lo ocurrido en el Encuentro Sectorial "Exhimoda'99", organizado en México, donde una empresa mexicana firmó con otra española un contrato de un valor de 18 millones de euros para la creación de una sociedad mixta y la confección de prendas y exportación hacia el mercado europeo; o en el Encuentro Sectorial "Eximueble'97", organizado también en México, donde otra empresa mexicana firmó con una alemana un contrato para la venta de muebles rústicos y accesorios con un valor de 5,663,488 € y otro contrato de coinversión con un valor de 2,072,000 € para la creación de una sociedad integradora productora de muebles rústicos y accesorios.

En otro encuentro empresarial Al-Invest que se realizó en Porto Alegre, Brasil, en abril de 1997, fueron establecidas negociaciones para el establecimiento de una empresa mixta franco-brasileña dedicada a las plantaciones, al procesamiento y la exportación de pepinos enlatados con una inversión de 1,5 millones de dólares. Estas mismas empresas decidieron

⁴⁴⁹ BRE (Bureau de Rapprochement des Entreprises) establecido en 1973, cuenta con 500 centros localizados en 70 países ofreciendo asesoría en comercio e industria, organizaciones profesionales y agencias de desarrollo regional, además de consulta respecto a empresas, centros de negocios europeos y bancos. Auxilia a las empresas compilando información y distribuyéndola principalmente por correo, sitios en red y revistas de negocios. Véase Marcel Bonnet, *Las ayudas europeas y las Pymes: la situación de Canarias*, Editor Universidad de la Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 2001, p. 108

⁴⁵⁰ BC-NET (Business Cooperation Network), creado en 1988, es un consultor que asiste a las empresas en la búsqueda de financiamiento, comercio y socios técnicos, ahora está presente en 15 estados miembros y 24 países más desde Argentina hasta Corea. Con base en *idem*

⁴⁵¹ Con base en <http://europa.eu.int/comm/european_cooperation_network>, fecha de consulta: febrero 2003

⁴⁵² Con base en <http://europa.eu.int/comm/european_cooperation_network>, fecha de consulta: febrero 2003

⁴⁵³ Con base en <http://europa.eu.int/comm/european_cooperation_network>, fecha de consulta: marzo de 2003

⁴⁵⁴ *Idem*

crear, con otros socios, un parque industrial en la región, donde se invirtieron 1,5 millones de dólares para la producción de huevos líquidos dedicados a Mercosur.⁴⁵⁵

En cuanto a la cooperación al desarrollo (cooperación estado-estado), Al-Invest es un programa que en el aspecto formal armoniza con ésta porque a través de las redes empresariales y los encuentros sectoriales permite que la micro, pequeña y mediana empresa de los países en desarrollo se internacionalice, con lo que pueden contribuir a un menor grado que las transnacionales, a la diversificación en los productos exportados y de los países destino, aumentar el contenido tecnológico de las exportaciones y crear nuevos conglomerados productivos articulados con el sector exportador.

Los eurocentros bajo instituciones ya existentes en el país y con suficiente prestigio organizan y refuerzan los instrumentos de cooperación industrial y comercial entre las empresas de ambos continentes. Además, ofrecen apoyo adicional a las empresas mexicanas mediante programas de capacitación, asesoría, financiamiento y comercialización.

Para garantizar una mayor cobertura regional y sectorial, los eurocentros mexicanos han hecho esfuerzos específicos, por ejemplo, Canacintra ha formado una red de operadores regionales en las ciudades de León, Veracruz, Chihuahua, Tabasco, Mérida y Puebla, cuya finalidad es impulsar activamente la participación empresarial y responder con oportunidad a los planteamientos de servicio por parte de las empresas.⁴⁵⁶

El programa Al-Invest parece tener resultados positivos en México, por ejemplo, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) informa de 10 encuentros empresariales donde tuvieron participación 570 empresas mexicanas que pudieron relacionarse con 117 empresas europeas, 79 latinoamericanas y 31 norteamericanas, con un gasto total de 33,200,921.88 €. ⁴⁵⁷

Es cierto que el programa Al-Invest implica la formación de una red internacional de empresas que al establecer vínculos de cooperación y contar con el apoyo de instituciones capaces reduce los obstáculos a la internacionalización de la PYME, pero sólo reduce los obstáculos, más no los elimina.

Los acuerdos de cooperación empresarial junto con los programas derivados de Al-Invest no escapan al riesgo financiero, ni tampoco a las barreras comerciales que otros países imponen. El programa A-Invest no conserva ninguna cláusula en la que se excluya a las empresas participantes de las barreras legales que los países destino imponen a los productos o servicios con las que éstas pretenden internacionalizarse, como es el caso de la Política Agrícola Común considerada en el primer capítulo.

⁴⁵⁵ *Idem*

⁴⁵⁶ Con base en < www.eurocentro.org.mx>, fecha de consulta: febrero de 2003

⁴⁵⁷ Con base en < www.eurobancomextmtv.com>, fecha de consulta: febrero de 2003

2. Los resultados del programa Al-Invest

Como se comentó anteriormente, los resultados hasta el momento del programa han sido evaluados por la UE como satisfactorios, por lo que se estableció una tercera etapa para Al-Invest, creada con base en los resultados obtenidos en el período de 1996-2001, periodo en el que se llevaron a cabo aproximadamente 259 encuentros sectoriales, siendo 2000 el año con mayor número (62 encuentros), aunque es probable que la cantidad del 2001 esté incompleta pues aparece con sólo 39 encuentros. Durante todo este periodo de Al-Invest participaron más de 25.000 empresas, estableciéndose 615 convenios comerciales (con un valor total de 167,700,871 €) y 68 proyectos de inversión (con valor total de 47.873.402 €).⁴⁵⁸

En el cuadro 9 se puede apreciar la distribución por región de los encuentros Al-Invest con relación a los Estados de la UE. En este nuevo informe no se considera el presupuesto que la UE asignó a cada país, sin embargo en un informe anterior que abarcaba hasta abril de 2000 se concluyó lo siguiente con relación al presupuesto: los Estados que más presupuesto absorbieron (nos referimos a la subvención otorgada para los encuentros, recordando que el 50% de los gastos corren a cargo de los fondos Al-Invest, y el otro 50% por el sector privado involucrado) fueron: Francia (1,338,011 €), España (1,246,491 €), Alemania (1,025,650 €), Bélgica (882,600 €) e Italia (872,786 €).⁴⁵⁹

En cuanto a los acuerdos de cooperación que implican convenios comerciales, en el nuevo informe aparecen combinados con los proyectos de inversión en una sola columna llamada "Número de transacciones" (acuerdos de cooperación).⁴⁶⁰ Sin embargo, desde el punto de vista monetario los estados europeos que obtuvieron en cifras un mayor valor en los convenios comerciales son: Francia (61,360,705 €) y España (40,193,310 €); esto indica que los Estados que mayor interés en materia comercial han mostrado son: Francia y España.

⁴⁵⁸ Con base en <http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects_al-invest_results_es.htm>, fecha de consulta: marzo de 2003.

⁴⁵⁹ Con base en Tania González, "Las política comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas", en *Contaduría y Administración*, Núm. 206, México, julio-septiembre de 2002, p. 74

⁴⁶⁰ El informe anterior señalaba a España (83) e Italia (39) como los Estados con mayor número de convenios comerciales; y con relación a los proyectos de inversión Alemania y España superaban a los demás estados con 11 proyectos cada uno. Con base en *idem*

Cuadro 9
Distribución de los acuerdos de cooperación clasificados como convenios comerciales y proyectos de inversión
Con base en los Estados de la Unión Europea (periodo enero 1996-diciembre 2001)

Estado	Número de transacciones	Valor (en euros) de los convenios comerciales (hasta Abril de 2000)	Valor (en euros) de los convenios comerciales (hasta diciembre de 2001)	Valor (en euros) de los proyectos de inversión (hasta Abril de 2000)	Valor (en euros) de los proyectos de inversión (hasta diciembre de 2001)
ALEMANIA	64	22.288.823	17.704.515	5.199.000	17.525.000
AUSTRIA	5	0	321.000	0	0
BÉLGICA	38	208.786	14.625.750	0	0
DINAMARCA	2	20.000	1.020.000	0	0
ESPAÑA	212	3.980	40.193.310	3.377.857	9.698.692
FINLANDIA	17	260.000	5.500.000	500.000	500.000
FRANCIA	262	30.725.566	61.360.705	2.992.000	16.103.000
HOLANDA	26	183.000	34.665.989	6.407.000	2.972.000
IRLANDA	0	600.000	600.000	0	0
ITALIA	81	4.437.121	7.183.797	24.870.000	764.710
PORTUGAL	12	4.640.000	102.500	0	0
REINO UNIDO	21	4.084.736	5.021.280	0	0
SUECIA	15	3.980.000	4.688.000	0	0
TOTALES:	757	71.432.012	192.468.846	43.345.857	47.663.402

Fuente: Elaboración propia con base en información presentada por el Comité Europeo
http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/results_es.cfm, (febrero 2003).

En lo que se refiere a la inversión extranjera directa del sector empresarial europeo hacia América Latina en el marco de Al-Invest, se puede apreciar en cifras que las empresas alemanas sobresalen con 17,525,000 € en proyectos de inversión conjunta, secundadas por las francesas, cuyo monto es de 16,103,000 €. El papel de las PYME francesas ha tenido un desarrollo importante en Al-Invest, los acuerdos comerciales se duplicaron en valor, los proyectos de inversión crecieron cinco veces, y si bien es cierto que los acuerdos de cooperación comerciales son cuatro veces mayores que los proyectos de inversión, los segundos han aumentado en porcentaje más que los primeros.

El caso de Alemania es diferente, en el sentido que la cantidad invertida en proyectos (17,525,000 €) es casi igual a la de los convenios comerciales (17,704,515 €); estas cifras dejan ver que las PYME alemanas están teniendo igual participación tanto en comercio como en inversión.

En el caso español la cantidad relacionada con proyectos de inversión es pequeña en comparación con la comprometida en sentido comercial —el valor de las inversiones que involucran a empresas españolas representa aproximadamente la cuarta parte del valor de los convenios comerciales—, esto muestra que las PYME españolas participantes en el programa están más interesadas en la exportación que en establecer empresas en América Latina; además, están venciendo el reto de internacionalizarse, como lo muestra el aumento en el monto comercial que para 2000 apenas representaba 3,980 €, y que para 2001 fue 100 veces mayor, 40,193,310 €.

Bajo un contexto internacional de intercambio desigual, dependencia tecnológica, tendencias recesivas y crisis financieras y hasta diciembre de 2001, Argentina, Brasil y México son los principales países latinoamericanos cuyas empresas parecen beneficiarse de las transacciones de AI-Invest. Característica que coincide con el intercambio comercial Unión Europea-América Latina.⁴⁶¹

Si este programa se basara exclusivamente en la cooperación al desarrollo (Estado-Estado), se esperaría que los países más beneficiados del programa fueran Bolivia, Ecuador, o El Salvador, cuyo nivel de desarrollo es mucho menor, pero esto no ha sido así, los resultados muestran lo contrario como veremos a continuación. Con relación a convenios comerciales, que abarcan exportación-importación, las empresas argentinas firmaron contratos con un valor total de 33.103.643 €, brasileñas con 16,392,500 € y las mexicanas, 26.733.100 €.

En cuanto a la distribución regional con base en las empresas de los países de AL, en el cuadro 10 podemos observar que Argentina es el país que hasta abril de 2000 más fondos recibió (1,678,230 €) para formar eurocentros, redes empresariales y participar en encuentros sectoriales, seguido por México con 1,433,650 € y Brasil con 1,103,080 €. En ese mismo orden se encontraba el número de convenios comerciales: Argentina (56 convenios), México (33 convenios), Brasil (28 convenios) y Guatemala cuyo monto era de 15,650,120 € con tan sólo 5 convenios comerciales firmados. Respecto al número de proyectos de inversión sobresalían Brasil (16 proyectos) y Argentina (12 proyectos).

La inversión extranjera directa (IED) como capital extranjero invertido en las empresas de AL es clave para la transferencia tecnológica y para mantener la tasa de crecimiento superior a la comercial; los principales países exportadores de capitales en el escenario internacional para 1999 pertenecen a la UE (Reino Unido, Francia, Alemania, Países Bajos y España) y entre los receptores de AL destacan: Brasil, Argentina y México.⁴⁶²

La IED se ha dirigido tradicionalmente al sector manufacturero y abastecimiento de mercados protegidos o que pueden servir de plataforma para la exportación, además, las modalidades que adoptaron fueron de adquisición y fusión de empresas privadas principalmente en el sector bancario (40%) y la privatización de activos estatales como telecomunicaciones, energía eléctrica y concesiones petroleras (30%), con poco peso a la adquisición de activos nuevos. En el sector manufacturero sobresalen porque la UE invirtió en ellas: la industria de bebidas (Grupo Modelo en México), tabaco (Cigarrera La Moderna y Cigatem de México), productos de limpieza (Kolynos en Brasil) y material de construcción (Cimientos Serra y Cisafra de Brasil).⁴⁶³

En este escenario internacional, en el que la IED se ha concentrado en determinados países, sectores y en su mayoría empresas transnacionales, en AI-Invest la IED representada por los acuerdos de inversión sobresalen las empresas que han invertido en Argentina con 15,642,857 €, Brasil con 9,397,000 € y México, 11,936,710 €.

En el caso de las empresas mexicanas AI-Invest ha traído mayores beneficios en materia de comercio; sin embargo, se espera que el Acuerdo de Libre Comercio con la UE conduzca a establecer más proyectos de inversión entre las empresas europeas y mexicanas. De ahí la

⁴⁶¹ Con base en Tania González, "AI-invest y los intereses comerciales proteccionistas de la Unión Europea hacia Argentina, Brasil y México" en *Contaduría y Administración*, Núm. 210, julio-septiembre de 2003, México, UNAM/FECA, p. 60.

⁴⁶² Cfr. Eduardo Cuenca, *Europa e Iberoamérica*, Madrid, Síntesis, 2002, pp. 89-108

⁴⁶³ Las empresas europeas han participado estratégicamente en la privatización y compra de empresas que les permiten el acceso a sectores como: telecomunicaciones, electricidad, petróleo, alimentación y finanzas, entre otras. Cfr. Eduardo Cuenca, *op. cit.*, pp. 89-108

importancia de que los eurocentros mexicanos den mayor peso al apoyo financiero a las empresas cooperadoras en los proyectos de inversión y ofrezcan mayores créditos para capital de trabajo y la adquisición de maquinaria y equipo.

Es conveniente analizar estos datos teniendo en cuenta que la inversión directa va acompañada del desplazamiento de las fases de la cadena de valor con poco valor añadido hacia el país destino, manteniendo en el país origen las fases con alto valor, lo que genera desigualdad de la renta entre los países.⁴⁶⁴

Cuadro 10
Distribución de los acuerdos de cooperación clasificados como convenios comerciales y proyectos de inversión con base en los países de América Latina (periodo enero 1996-diciembre 2001)

Pais	Número de transacciones	Valor en euros de los convenios comerciales (1) <small>(hasta abril de 2000)</small>	Valor en euros de los convenios comerciales (1) <small>(hasta diciembre de 2001)</small>	Valor en euros de los proyectos de inversión (2) <small>(hasta abril de 2002)</small>	Valor en euros de los proyectos de inversión (2) <small>(hasta diciembre de 2001)</small>
ARGENTINA	160	20.818.592	33.103.643	8.285.857	15.642.857
BOLIVIA	21	147.710	420.000	0	0
BRASIL	125	10.392.500	16.302.030	5.089.000	9.397.000
CHILE	42	1.502.796	12.432.922	0	1.030.000
COLOMBIA	24	816.120	1.497.300	0	0
COSTA RICA	10	2.536.000	2.836.000	0	0
CUBA	1	0	10.000.000	0	0
ECUADOR	28	1.224.240	28.642.017	807.000	3.095.500
ELSALVADOR	3	0	200.120	0	0
GUATEMALA	16	15.650.120	4.860.360	0	1.100.000
HONDURAS	11	370.120	3.015.000	0	0
MÉXICO	89	11.367.301	26.733.100	3.142.000	11.936.710
NICARAGUA	13	1.344.000	833.000	322.000	322.000
PANAMÁ	52	7.597.900	10.637.300	0	6.000
PARAGUAY	28	2.720.000	3.294.347	24.000.000	2.000.000
PERÚ	24	7.609.120	8.073.455	1.700.000	1.700.000
URUGUAY	17	1.788.000	1.870.680	1.643.350	1.643.335
VENEZUELA	11	5.260.000	6.020.000	0	0
TOTALES:	675	89.356.519	170.771.274	43.345.857	47.873.402

Fuente: Elaboración propia con base en información presentada por el Comité Europeo <http://europa.eu.int/comun/europeaid/projects/al-invest/results_es.cfm>, (febrero 2003).

(1) El monto de los convenios comerciales y de los proyectos de inversión corresponde a la suma de las cantidades en euros que han salido y entrado al mismo país.

(2) Se trata del monto en euros de los proyectos de inversión de un mismo país emisor y receptor.

Todos los datos han sido obtenidos según el criterio de las empresas y no de los operadores. Los resultados comerciales y de inversión de 1999 y 2000 no están disponibles. Se trata solamente de los datos de los cuales ha sido posible obtener información completa.

Este comentario viene oportuno por considerarse al programa Al-Invest dentro de la cooperación al desarrollo, con lo que se esperaba que el comportamiento de la inversión directa dentro de este programa actuase en sentido inverso: trasladar las fases con mayor

⁴⁶⁴ Con base en Elena Giráldez, *La internacionalización de las empresas españolas en América Latina*, Madrid, Consejo Económico y Social, colección estudios, 2002, p. 12.

valor añadido a los países en desarrollo participantes y con ello contribuir a la disminución de la desigualdad económica norte-sur (países desarrollados-países en desarrollo).

El cuadro 11 muestra la distribución de los acuerdos comerciales e inversiones por sector; en ésta se puede apreciar que los sectores más favorecidos por el monto en convenios comerciales son: agroindustria (17,654,000 € con 46 acuerdos), turismo y hostelería (16,459,000 € con sólo 6 acuerdos), así como agricultura, ganadería y pesca (15,616,972 € con 55 acuerdos).

Cuadro 11
Distribución de los acuerdos de cooperación clasificados como convenios comerciales y proyectos de inversión clasificados por sector
enero de 1996 a diciembre de 2001

Sector	Valor (en euros) de los convenios comerciales	Valor (en euros) de los proyectos de inversión	Valor total en euros
AGROINDUSTRIA	17.654.000	9.405.000	27.059.000
AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA	15.616.972	1.074.857	16.691.829
AUTOPARTES, EQ. DE TRANS.	778.000	0	778.000
QUIMICA Y PLÁSTICOS	820.000	0	820.000
CONSTRUCCIÓN, MATERIAL	88.000	322.000	410.000
INFORMÁTICA, TELECOM.	625.000	25.000	650.000
MEDIOAMBIENTE	629.000	0	629.000
MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA	588.000	0	588.000
MUEBLES	7.174.168	2.972.000	10.146.168
ARTESANIAS	98.910	0	98.910
PIELES, CUERO, DERIVADOS	4.419.176	700.000	5.119.176
TRANSPORTE, LOGÍSTICA	300.000	0	300.000
MAQUINARIA, APARATOS MECÁNICOS	70.201	2.000.000	2.070.201
TÉCNICA MÉDICA	1.000.000	0	1.000.000
TEXTIL, CONFECCIÓN	7.152.000	23.720.000	30.872.000
TURISMO, HOSTELERÍA	16.459.000	0	16.459.000
SERVICIOS	2.700.000	1.350.000	4.050.000
PAPEL, MADERA, ARTÍCULOS PROCESADOS	5.740.000	0	5.740.000
OTROS	12.500	0	12.500

Fuente: Elaboración propia con base en información presentada por el Comité Europeo <http://enropa.com/eng/agency/europeaid/projects/af/afocsi_results_c.htm>, (abril 2002). Se presenta únicamente los datos de los cuales ha sido posible obtener información completa. Se estima que estos montos no representan más que una parte del total efectivamente realizado.

Respecto a la agricultura, ganadería y pesca —que guarda una relación estrecha con agroindustria— no es de extrañar que tenga una participación sobresaliente, existen dos posibles razones para ello: la primera, Brasil y Argentina, entre otros países de AL, se caracterizan por ser agroexportadores, y; la segunda, el programa AI-Invest resulta atractivo para las PYME latinoamericanas de este sector, los mecanismos del programa permiten vencer más fácilmente los obstáculos legales a la exportación agrícola establecidos por la UE.

En cuanto al monto en inversiones, los sectores con mayor cantidad en euros fueron: textil y confección (23,720,000 € con sólo 6 proyectos de inversión) y agroindustria (9,405,000 € en 13 proyectos de inversión). Este resultado en proyectos de inversión, deja ver la posibilidad de que la UE, ante el posible desmantelamiento de la PAC utilice al programa AI-Invest como una estrategia para fortalecer internacionalmente a las PYME de los sectores: agrícola y agroindustrial.

Con base en los resultados obtenidos se puede observar que los Estados de la UE con mayor interés y participación en el programa AI-Invest son: Francia, Alemania, España e Italia; asimismo, los países latinoamericanos que tuvieron mayor participación fueron: Argentina, Brasil, y México. Por último, los sectores de mayor interés son: agroindustria, turismo, textil y confección, así como agricultura, ganadería y pesca.

Debido a que AI-Invest es un programa que delega responsabilidades de organización a los eurocentros y permite la formación de redes de cooperación entre empresas no puede evitar la tendencia a convertirse en instrumento de una estrategia comercial. Esta tendencia puede ser una de las razones por las cuales los intercambios entre las dos regiones (Unión Europea-América Latina) en el marco del programa muestren similitudes al intercambio realizado fuera de este último.

Entre las similitudes que encontramos son: una mayor participación de México, Brasil y Argentina en las relaciones comerciales con respecto a los otros países latinoamericanos, una importante participación en los sectores de mayor interés para la UE: agroindustria, textil, turismo y agricultura, un intercambio comercial combinado con inversión extranjera directa y el interés europeo de proteger y fortalecer los sectores textil y agrícola en un ambiente de cooperación, pero esta vez la cooperación ha ido más allá de los foros internacionales enfocándose en convenios comerciales y proyectos de inversión entre las PYME de ambas regiones.

Existe una ventaja para la PYME latinoamericana y se deriva de la forma en que se ha estructurado AI-Invest: las redes de cooperación empresarial internacionales. A través de los vínculos de cooperación la PYME latinoamericana puede establecer proyectos de inversión o convenios comerciales con las empresas europeas que sirvan de plataforma para no sólo penetrar en el mercado europeo, sino que al ser proyectos conjuntos, valerse de los subsidios y apoyos que brinda la UE para penetrar al mercado asiático y además beneficiarse de los 90 acuerdos que Europa ha firmado con otros países.

Esta es una de las estrategias que la UE posiblemente ha considerado para su PYME al establecer proyectos de inversión y convenios comerciales con la PYME mexicana: al formar empresas conjuntas, la PYME europea puede valerse de la experiencia mexicana y de sus programas de apoyo para incursionar en el mercado norteamericano, al mismo tiempo que puede beneficiarse del libre mercado bajo el marco del TLCAN.

No se ignora que los resultados de AI-Invest armonizan con la política comercial del bloque europeo, por lo que este programa en el caso de México es reforzado con la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio México-UE, pues es complementado con la creación de un Programa Integral de Cooperación que cubre el periodo 2001-2006. En cuanto al comportamiento comercial e inversión extranjera directa en territorio mexicano, se espera que se caracterice por una mayor participación de la segunda sobre la primera.

Tanto el sector empresarial europeo como el mexicano se han visto favorecidos por la inversión, ya que se está promoviendo la creación de empresas conjuntas, lo que permite a

las empresas europeas hacer que sus productos cumplan con las reglas de origen del TLCAN y así beneficiarse del libre mercado estadounidense.

Al mismo tiempo México se verá beneficiado por la transferencia tecnológica, la entrada de capitales no especulativos y la oportunidad de las empresas mexicanas de entrar al mercado europeo, aprovechando los canales de distribución del sector empresarial europeo. En el caso de las empresas europeas tienen un beneficio adicional, ya que pueden importar insumos y servicios libres de derechos desde Europa fortaleciendo su competitividad frente a Estados Unidos.

Las PYME mexicanas pueden beneficiarse de la relación México-Unión Europea y de las redes de cooperación empresarial internacionales. Esto lo logrará en la medida que los empresarios mexicanos reconozcan y aprovechen las oportunidades que bajo AI-Invest se les presentan. A través de los apoyos que los eurocentros ofrecen los empresarios vencen más fácilmente los obstáculos que representa la internacionalización, particularmente los obstáculos financieros, tema central de nuestro trabajo. A partir de esto podemos hacernos la siguiente pregunta ¿qué tipo de apoyo financiero ofrece el eurocentro Bancomext para la internacionalización de la PYME?

3. El apoyo financiero complementario del eurocentro Bancomext.⁴⁶⁵

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) ofrece a las micro, pequeña y mediana empresas créditos para exportar, importar, sustituir importaciones, comprar maquinaria y equipo importados; avalúos de bienes inmuebles, muebles y agrícolas; servicios financieros para inversión y cobertura de riesgo. Adicionalmente, ofrece un mecanismo de apoyo financiero que facilita la exportación a 26 países en Europa Central, del Este y Asia Central. A continuación se hará una descripción de cada uno de los créditos señalando la forma como pueden contribuir a la cooperación empresarial y a la internacionalización de las empresas.

A) El crédito para la internacionalización

Bancomext a creado mecanismos de apoyo para canalizar el crédito a fin de cubrir las necesidades de:

- Favorecer la adquisición de maquinaria y equipo en apoyo a las empresas que buscan incrementar su capacidad de producción de bienes de exportación directa o indirecta, que no rebasen los 250,000 dólares por acreditado.
- Apoyar el ciclo productivo de bienes de exportación directa, indirecta o sustitución de importaciones. Financiar las compras de materias primas, la producción, el acopio, las existencias de bienes terminados o semiterminados, la importación de insumos, el pago de sueldos de la mano de obra directa, otros servicios que se integren al costo directo de producción, la adquisición de aperos tratándose de créditos para el sector primario y ventas de exportación a plazo.
- Alentar la adquisición de equipo importado a través de líneas globales, con un plazo de 5 a 10 años. Bancomext podrá financiar hasta el 50% del monto total a invertir o hasta el 85% del valor del proyecto en el caso de modernización y/o ampliación de empresas en marcha. La parte no financiada deberá ser aportada por los accionistas con recursos frescos en

⁴⁶⁵ A no ser que se indique lo contrario los datos obtenidos y la descripción de los instrumentos ofrecidos por Bancomext proceden del sitio <www.bancomext.com>, fecha de consulta: 11 de mayo de 2004

forma previa a la disposición del crédito. No serán financiadas partidas intangibles o compra de terrenos.

- Ofrecer el crédito para las PYME que provean a otras empresas exportadoras para cubrir su ciclo económico y ventas, hasta un monto de 50 000 dólares. No requiere garantías ni avales.
- Apoyar la adquisición de productos básicos o financiar la importación de ganado en pie de cría procedentes de Estados Unidos, al amparo de líneas de crédito contratadas por Bancomext con bancos norteamericanos. En créditos documentados en dólares, la amortización será una sola al vencimiento y para créditos en moneda nacional, las amortizaciones serán mensuales. El financiamiento no excederá el 85% de los requerimientos.
- Favorecer la adquisición o arrendamiento de naves industriales para empresas maquiladoras y/o exportadoras.
- Financiar las ventas de exportación directa o indirecta a plazos. Hasta 180 días para el sector manufacturero y 360 días para el sector primario. Cubriendo hasta el 90% de la factura en el caso de ventas a corto plazo, hasta el 85% en ventas a largo plazo o el 100% del contenido nacional.
- Ofrecer crédito a los clientes de Latinoamérica y el Caribe, eliminando el riesgo del crédito al recibir el pago de contado a través de Bancomext. Permite que el empresario ofrezca sus productos a un precio más competitivo porque recibe el pago de inmediato. No tiene costo para el exportador y el financiamiento es en dólares a un plazo de 360 días a 5 años, dependiendo del tipo de bien.
- Facilitar la participación de fondos de inversión de capital de riesgo

Las características de los créditos ofrecidos por Bancomext son las siguientes:

Tipo de crédito. De habilitación, avío o cuenta corriente en su caso, créditos refaccionarios para el sector primario. Para la adquisición de maquinaria y equipo es crédito refaccionario o simple.

Plazos y amortizaciones. En la mayoría de los casos se fija en función del ciclo económico de la empresa (considerando su fase de producción y el periodo de ventas) que podrá ser de hasta 180 días para manufacturas y de hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca. Tratándose de bienes intermedios o de capital de trabajo el plazo podrá ser de hasta cinco años, y hasta 10 años en el caso de la adquisición de maquinaria importada.

El porcentaje de financiamiento varía en cada caso desde un 70% hasta un 100%. Siendo el porcentaje más común el 85%. En el caso de las garantías se incluyen: las propias del crédito, cesión de los derechos de cobro de las ventas financiadas, certificados de depósito y bonos prenda. En el caso de la adquisición de equipo y maquinaria a largo plazo se consideran las propias de la hipoteca civil y/o hipoteca industrial y/o garantía fiduciaria sobre bienes propios o terceros.

Otra forma en que Bancomext ofrece crédito a las empresas es a través del factoraje, mediante el cual se descuentan o compran los derechos de cobro de las empresas mexicanas, por las ventas que efectúan a crédito a sus clientes extranjeros, o bien, clientes nacionales que participan en la cadena productiva de exportación. Para acceder a este tipo de crédito, la empresa debe contar con un seguro de crédito o con cobertura de riesgo otorgada por una institución financiera calificada previamente por Bancomext. El plazo a otorgar será el periodo de vigencia de las cuentas por cobrar, a partir de la fecha de descuento, sin exceder de 360 días.

El monto del apoyo para la empresa será hasta por el monto garantizado por la póliza de seguros, descontando los intereses por anticipado. Bancomext exige como garantías: la cesión de derechos de cobro sobre los documentos a descontar o comprar, con notificación al comprador y cobranza direccionada, el endoso preferencial sobre la póliza de seguros comercial que ampare las facturas o derechos a descontar o comprar y, para el caso de descuento, la obligación solidaria de la descontataria. Además, la póliza de riesgo político (garantía de post-embarque/Seguros Bancomext).

Como se puede observar, el factoraje ofrecido por Bancomext puede frenar la cooperación empresarial en un convenio comercial porque transfiere a un tercero los derechos de cobro, mientras que los otros tipos de crédito enunciados la facilitan al permitir a la empresa mayor liquidez para hacer frente a los compromisos que puede adquirir en un acuerdo de cooperación. Si bien es cierto que el factoraje permite la internacionalización de las empresas. Es un esquema diseñado considerando el proceso de internacionalización clásica o bien una alternativa cuando la empresa cooperadora considera que la contraparte está actuando con oportunismo.

Para un empresario extranjero pudiera considerarse en un momento determinado un acto de oportunismo el que la empresa mexicana ceda los derechos de cobro a una institución financiera. Cuando una empresa facilita a terceros el cobro al cliente está dejando de lado la relación empresa-empresa para convertirla en la relación empresa-institución financiera-empresa. Con todo, el factoraje ofrece como ventajas que convierte las ventas a crédito en ventas al contado, y disminuye los costos de cobranza.

Existe otro mecanismo que cumple casi la misma función del factoraje pero que armoniza aún más con la cooperación empresarial porque ambos empresarios cooperadores desde un principio estarán conscientes de la intervención de las instituciones financieras como facilitadoras de las operaciones de compra y venta que se den entre ambas partes.

Este mecanismo denominado como crédito comprador facilita el intercambio de bienes y servicios entre la empresa mexicana y las empresas latinoamericanas. Es un factoraje internacional en el que no interviene una sola institución sino dos, una por cada país al que pertenecen las empresas cooperadoras. Ambas empresas desde el principio del acuerdo de cooperación están conscientes de la intervención de las instituciones como facilitadoras del intercambio de bienes y servicios, a través de la compra-venta. A continuación se describe este mecanismo.

El crédito comprador es el producto financiero que permite al exportador mexicano sin costo alguno realizar sus ventas de contado en Latinoamérica y el Caribe, ya que Bancomext le paga en México y le da financiamiento a sus clientes a través de un banco acreditado en el país de éstos, así, el exportador elimina el riesgo que implica otorgar un financiamiento al recibir su pago de contado; asimismo, evita la carga financiera de conceder un plazo proveedor y le permite ofrecer sus productos a precios más competitivos al recibir su pago de inmediato.

El importador puede disponer del crédito comprador mediante las siguientes tres formas: la carta de crédito, emitida por el importador a favor del exportador mexicano, pagadera a la vista contra la presentación de documentos que amparan la operación; la carta de instrucción irrevocable de pago, que envía el banco acreditado a Bancomext, previa solicitud del importador, para que se efectúe el pago al exportador; o el reembolso, en el que el importador puede solicitar crédito al amparo de las facturas provenientes de operaciones ya realizadas, siempre y cuando las facturas no tengan una antigüedad mayor a 180 días. Bajo

las líneas de crédito comprador, existe la posibilidad de financiar hasta el 100% de la factura sobre productos y servicios con contenido mexicano según el plazo solicitado, que puede ser de hasta 5 años.

Los países con los cuales se tienen establecidas las líneas de crédito comprador son: Costa Rica, Guatemala, Panamá, Honduras, Nicaragua, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, República Dominicana y Venezuela. La tasa de interés será determinada por el banco acreditado y de acuerdo con la solvencia financiera y el historial crediticio del importador.

Los instrumentos de crédito ofrecidos por Bancomext permiten a la empresa vencer los obstáculos financieros implicados en la internacionalización. Por su diversificación y la aparente simplicidad para obtenerlos se espera que las empresas mexicanas participantes en la red de cooperación empresarial internacional se concentren más en crear y mantener vínculos de cooperación que en la búsqueda de financiamiento a través de otras empresas. Otra forma en que las empresas de la red de cooperación empresarial internacional pueden obtener apoyo del eurocentro Bancomext es por medio del capital de riesgo. A continuación describimos en que consiste.

B) El capital de riesgo ofrecido por el eurocentro Bancomext

El capital de riesgo implica la participación directa en el capital social de las empresas o indirecta a través de fondos de inversión, siendo en ambos casos de forma temporal y minoritaria.

La participación temporal y minoritaria de Bancomext en el capital social de las empresas busca ser lo que se ha denominado como “un capital semilla” porque se espera que propicie la participación de diversos accionistas privados e institucionales, fomentando con esto la creación de alianzas estratégicas, así como promueva y proporcione los incentivos adecuados para la generación y desarrollo de proyectos similares y/o complementarios.

La utilización de capital de Riesgo es de primordial importancia para las empresas, ya que los recursos frescos aportados les permite fortalecer su estructura financiera, consolidar operaciones o desarrollar programas de expansión. Una vez concluido el plazo de la participación accionaria, Bancomext brinda las condiciones necesarias para que los accionistas de las empresas apoyadas ejerzan su derecho de tanto y sean quienes adquieran las acciones propiedad del banco, a fin de garantizar que el empresario continúe a cargo de la administración de su negocio.

Las empresas que buscan acceder al capital de riesgo deben ser productoras de bienes y/o servicios de exportación directa e indirecta o con potencial exportador, generadoras de divisas, debiendo ser capaces de generar en el mediano plazo, un flujo de efectivo suficiente para la realización de sus operaciones. El plazo del crédito será no mayor a 5 años y el monto sólo representará el 25% del capital social de la empresa. Esta última no podrá presentar un endeudamiento mayor al 50% medido por el pasivo total entre el activo total.

El capital que Bancomext ofrezca podrá destinarse a capital de trabajo o a la adquisición de activos fijos. No se podrá participar con capital de riesgo directamente en el capital de empresas nacionales y/o extranjeras dedicadas a invertir en empresas de bienes raíces, empresas del sector financiero y empresas petroleras, ni tampoco en aquellas empresas que se encuentren en estado técnico de disolución, en suspensión de pagos, que no estén

legalmente constituidas, estén en huelga o emplazadas a huelga, presenten cartera vencida con otras instituciones y cuenten con claves de prevención en el Buró de Crédito.

Con el objeto de garantizar las obligaciones de la empresa y sus accionistas, se deposita en un fideicomiso el 51% de las acciones del capital social de la empresa, incluidas las de Bancomext, las cuales podrán ser vendidas a un tercero, en caso de incumplimiento por parte de la empresa o sus accionistas. Para que las asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas se consideren legalmente reunidas, deberán estar representadas al menos por el 80 % y el 85 % del capital social, respectivamente.

Hasta este momento hemos analizado los tipos de financiamiento que ofrece Bancomext como líneas de crédito y capital de riesgo. Pero el eurocentro también apoya financieramente a las empresas que han establecido acuerdos de cooperación que implican proyectos de inversión ofreciéndoles apoyo financiero con base en sus proyectos.

Por medio del servicio de banca de inversión Bancomext ofrece a las empresas el diseño y la estructuración de esquemas alternativos de servicios y financiamiento para el desarrollo de proyectos tanto nacionales como internacionales, utilizando esquemas de ingeniería financiera que permiten la incorporación de empresas mexicanas en actividades de comercio exterior, el fortalecimiento de las que ya participan y la internacionalización de empresas mexicanas.

La ventaja principal del servicio de banca de inversión es que las operaciones de los proyectos de inversión estructurados con técnicas de ingeniería financiera tienen acceso a recursos a las que no sería posible de manera tradicional, ya que se hace factible la identificación y la asignación adecuada de los diversos riesgos de una operación entre los diferentes participantes, contribuyendo así a generar estructuras financieras más competitivas para las empresas.

Los requisitos que el proyecto de inversión nacional debe cubrir para poder recibir el apoyo son: viabilidad técnica y económica, que permita a las empresas mexicanas participar en los concursos licitados por empresas privadas y dependencias de los Gobiernos Federales y Estatales, que incentive a los consorcios, sobre todo extranjeros, a adquirir bienes y servicios mexicanos, que el proyecto genere divisas, que la empresa requiera consolidar su estructura financiera y/o lograr la eficiencia de su financiamiento y que cuente con flujos y/o activos suficientes para garantizar el repago del crédito.

Para los proyectos internacionales, se busca que sean desarrollados por empresas mexicanas en el extranjero y tengan viabilidad técnica y económica, que propicien exportaciones de bienes y/o servicios mexicanos, que fomenten la presencia de empresas, tecnologías y marcas nacionales en el extranjero, que demuestren una generación positiva de divisas y que tengan la fuente de pago o garantías domiciliadas en el extranjero.

El eurocentro Bancomext mantiene servicios financieros específicos que permiten a las empresas cooperadoras cubrirse del riesgo que implica las operaciones internacionales, además de dar asistencia y capacitación a las empresas respecto a este tema. En el siguiente apartado se describirán las medidas que Bancomext ha establecido para lograr la garantía de los pagos y cubrir a las empresas del riesgo financiero.

C) La cobertura de riesgo por medio de las cartas de crédito y las garantías

Bancomext ofrece a las empresas exportadoras, a los importadores, y demás instituciones una serie de instrumentos financieros para el manejo de sus recursos y estrategias de cobertura con el fin de incrementar su rentabilidad.

La actividad fiduciaria de Bancomext implica un alto grado de especialización jurídica, contable, fiscal, de operación bancaria y financiera. Administra fideicomisos en todas sus modalidades relacionados con la actividad propia de la institución como pueden ser de inversión, administración, garantía, traslativos de dominio y la combinación de estos. Como ejemplo de ello tenemos fideicomisos que garantizan los créditos otorgados por la institución, para el desarrollo de infraestructura eléctrica del país, para el desarrollo de plantas industriales, sobre bienes restringidos y aquellos constituidos por el gobierno federal.

Por medio del depósito las empresas pueden valerse del fideicomiso para cubrirse del riesgo. El depósito consiste en que una persona física o moral entregue a la institución fiduciaria cierta cantidad de dinero mediante la firma de un contrato llamado depósito condicional cuya finalidad es darle respaldo al cumplimiento de otra operación o contrato principal a celebrarse con una tercera persona.

El depósito es considerado en un contrato de apoyo a operaciones y transacciones empresariales en las que, a través de Bancomext, se garantiza que las partes cumplirán mutuamente un acuerdo entre ellas pactado, obteniendo rendimientos atractivos de alta liquidez y de fácil convertibilidad.

Con base en una estrecha relación entre las empresas cooperadoras y Bancomext, considerando que los servicios fiduciarios son contratos que se usan para la realización de proyectos de mediano o largo plazo, se propicia un contacto directo y permanente entre ambas partes. Una vez establecidos los objetivos y metas entre las empresas; previa evaluación de la viabilidad del negocio que se desea constituir, especificados los fines a cumplirse y el patrimonio que se afectará al mismo, se elabora un anteproyecto que es puesto a la consideración de Bancomext. Una vez aceptado el anteproyecto y considerando que satisface las necesidades de las empresas cooperadoras, se procede a formalizar un contrato en el que se establecen claramente los términos y condiciones en que la institución fiduciaria dará cumplimiento al encargo convenido.

Otro medio para cubrir el riesgo es mediante las cartas de crédito. Una carta de crédito es un instrumento de pago mediante el cual Bancomext, en calidad de banco emisor, asume el compromiso escrito por cuenta y orden de un comprador a favor de un vendedor para pagar una suma de dinero o aceptar letras de cambio a favor del vendedor. El pago es a través del mismo banco emisor o un tercero (banco notificador-confirmador) contra la presentación de los documentos que respaldan la venta de mercancías o prestación de servicios. Bancomext actúa como banco emisor en el caso de las cartas de crédito de importación o domésticas y como banco notificador en el caso de las cartas de crédito de exportación.

Estas cartas ofrecen, entre otras ventajas, la posibilidad de obtener crédito del banco para cubrir el importe de la carta crédito, con lo que el pago de la mercancía o servicio es desplazado a un futuro. Bancomext ofrece adicionalmente: asesoría, una red internacional

de corresponsales, sistemas automatizados y la posibilidad de obtener rendimientos sobre los depósitos en efectivo a partir de los 250,000 dólares.

Bancomext también ofrece el servicio de descuento de letras de cambio a plazo con tasas atractivas del mercado, giradas al amparo de las cartas de crédito de exportación. Una carta de crédito puede derivarse de un acuerdo de cooperación en el que se ha establecido un convenio comercial.

En este convenio se estipula claramente una orden de compra especificando que el pago se llevará a cabo con una carta de crédito irrevocable (sólo se modifica o cancela con acuerdo de todas las partes involucradas) y pagadera contra los documentos de embarque. Con base en este documento se emite la carta de crédito con la cual se lleva el pago al vendedor, una vez que esto último ocurre el comprador retira la mercancía en la aduana correspondiente.

Un medio para cubrirse del riesgo por incumplimiento en un acuerdo de cooperación puede ser el uso de las cartas de crédito *Stand by* o por las garantías independientes, ambas emitidas como medio de seguridad ante incumplimiento de las obligaciones pactadas.

Bancomext define a las cartas *Stand By* como una obligación irrevocable, independiente y vinculante para todas las partes, que emite un banco (emisor) a solicitud y por cuenta de su cliente para garantizar a un tercero (beneficiario) el cumplimiento de una obligación de hacer o de no hacer. En caso de incumplimiento, el beneficiario tiene el derecho de hacer efectiva la carta de crédito *Stand by* contra la presentación de una carta de incumplimiento que él mismo emite.

El manejo de las cartas de crédito *Stand by* se regula internacionalmente con base en las reglas emitidas en 1999 por la Cámara Internacional de Comercio, conocidas como *International Stand by Practices ISP 98*, las cuales reflejan las prácticas generalmente aceptadas, las costumbres y usos de las cartas de crédito *Stand by*. Estas cartas sirven de garantía para la prestación de servicios, el pago de préstamos, de arrendamientos y/o servicios, la emisión o colocación de bonos, papel comercial y deuda, y en la participación en licitaciones internacionales y obras públicas, entre otras.

De acuerdo con Bancomext una garantía bancaria independiente es un instrumento de seguridad de pago, cuya emisión obliga irrevocablemente a un banco (banco garante) a solicitud de su cliente (ordenante) de pagar, dentro de un plazo determinado una suma de dinero a un tercero (acreedor/ beneficiario) en caso de que éste declare el incumplimiento de obligaciones de parte del ordenante estipuladas en la garantía y contenidas en el contrato subyacente que da origen a la garantía. La Cámara Internacional de Comercio regula las garantías bancarias independientes a través de las Reglas para Garantías Demandables, folleto 458, publicadas en 1992.

Entre las principales garantías independientes que Bancomext emite o notifica/confirma se encuentran las siguientes:

Bid bond. Se requiere usualmente para participar en licitaciones internacionales, en obras de infraestructura, debe ser presentada junto con la oferta y garantiza que el participante sostendrá la misma en los términos originalmente planteados. El monto generalmente fluctúa entre el 1 y el 5 por ciento del monto de la oferta total.

Performance bond. Se emite para garantizar el cumplimiento de obligaciones contractuales una vez adjudicado el contrato. Su monto depende de las obligaciones que esté garantizando, variando entre el 5 y el 10 por ciento del valor del contrato.

Advance payment guarantee. Se emite para garantizar el buen uso y/o devolución de un anticipo; en otras palabras, el beneficiario de la garantía utiliza el monto recibido precisamente para lo que se comprometió (fabricación de equipo o maquinaria).

El empresario exportador si desea la emisión de la carta debe cubrir el 100% del valor de la operación (y en operaciones con provisión de fondos debe dejar el 10% para cubrir las comisiones del banco extranjero). Esto lo puede hacer mediante un depósito en efectivo (provisión de fondos) o a través de una línea de crédito otorgada por Bancomext, y cubrir el importe de la comisión correspondiente, si esta aplica.

Con el uso de las cartas de crédito las empresas mexicanas pueden cubrir parte del riesgo que implican los acuerdos de cooperación dentro de la red internacional. Por otra parte, Bancomext se ha integrado a un programa facilitador de negocios que implica el apoyo para reducir el riesgo en acuerdos de cooperación que trasciendan a la red empresarial latinoamericana y a la europea.

A partir del 1 de febrero de 2001, Bancomext y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), suscribieron un convenio de adhesión al programa denominado "*Trade Facilitation Programme*" (TFP), con el propósito de facilitar e incrementar las exportaciones mexicanas a Europa Central, del Este y Asia Central.

Según declaración de Bancomext, más que un instrumento de promoción al comercio exterior de México a esta región, el TFP constituye un mecanismo de apoyo financiero. Mediante el TFP los exportadores mexicanos pueden contar con una garantía de pago en los 26 países que apoya el BERD. Además de que se pueden confirmar instrumentos de comercio exterior sin un depósito previo.

Cada vez que Bancomext reciba una carta de crédito de exportación de alguno de los 41 bancos aprobados por el BERD o reciba requerimiento de un importador mexicano para establecer una carta de crédito con alguno de los bancos autorizados, Bancomext solicitará al BERD que extienda su garantía a favor del banco confirmador/emisor, tomando el riesgo del banco de Europa Central del Este o Asia Central.

Por este programa se podrán garantizar cartas de crédito, cartas de crédito *Stand by*, bonos de pagos adelantados, pagarés suministrados o avalados por los bancos emisores, cuentas de intercambio y las demás garantías de pago.

Debido a que los países de Europa Central, del Este y Asia Central presentan un grado de desarrollo y riesgo diferente, el costo de la prima de riesgo varía para cada uno de los países y bancos participantes. Actualmente las primas oscilan de 0.75% a 5.25% sobre el monto de la operación a garantizar, dependiendo del país y del banco de que se trate. El BERD proporciona la prima exacta para cada operación en cuanto ésta se presente, teniendo un mínimo de 300 dólares. Es importante mencionar que esta prima estará a cargo del importador/exportador, en adición a las que aplique Bancomext por el manejo de las cartas de crédito.

Al establecerse la garantía, el empresario podrá elegir si requiere que ésta cubra el riesgo político y/o comercial hasta por el 100% del valor nominal de la operación. En caso de que no esté interesado en que se garantice su operación al 100% de ambos riesgos y se presente un siniestro, el cliente deberá asumir la pérdida.

Una vez enviada la solicitud de garantía al BERD y que ésta haya sido autorizada por el banco ubicado en Europa Central, del Este o Asia Central, el BERD solicitará el pago total de la prima y enviará la garantía a Bancomext, pudiéndose entonces llevar a cabo la operación en cuestión. La firma de este contrato de adhesión no representa ningún costo para Bancomext, ya que se cobrará conforme se establezca cada operación.

El BERD garantiza todo tipo de productos con excepción de: armamento y municiones; tabaco y productos derivados; licor cuya graduación exceda los 12° ni productos que pongan en riesgo el medio ambiente y otros que el BERD pudiera considerar no elegibles.

Los países con los que se opera son: Albania, Armenia, Azerbaiján, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Eslovenia, Estonia, Federación Rusa, Georgia, Hungría, Kazajstán, Kirguistán, Letonia, Lituania, Moldavia, Polonia, República Eslovaca, República Checa, República de Macedonia, Antigua Yugoslavia, Rumania, Tajikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.

Lo interesante de este programa es que facilita el crecimiento de las redes de cooperación empresarial internacionales y su interconexión, al propiciar la creación de vínculos entre las empresas latinoamericanas con empresas de otras regiones independientes a la Unión Europea. Propicia la creación de dichos vínculos porque por medio de la red institucional se facilita la cobertura del riesgo financiero implicado en la internacionalización de la PYME, disminuyendo por tanto dicho riesgo.

Resumen del capítulo

Las redes de cooperación empresarial internacionales son provocadas por los coopecos y los eurocentros. Estos últimos reciben financiamiento de la Unión Europea para la creación y mantenimiento de dichas redes, sin embargo, el apoyo financiero que cada eurocentro ofrezca individualmente a las empresas insertadas en la red deberá obtenerse de terceras fuentes, tales como gobiernos, cámaras empresariales, etc.

Entre estos eurocentros se encuentra Bancomext, institución que en el nivel formal parece tener una cartera de apoyos financieros para la internacionalización de la PYME lo suficientemente completa, sin embargo, en el siguiente capítulo evaluaremos si dicho apoyo financiero ha sido usado por los empresarios mexicanos del sector agroindustrial que participaron en el encuentro empresarial AI-Partenariat 2003.

Por otra parte, el programa AI-Invest formalmente se ubica como un programa de cooperación para el desarrollo. Mientras que dentro del programa AI-Invest se encuentren insertadas empresas que provoquen desarrollo local, particularmente en zonas rurales, el programa continuará justificándose en el marco de la cooperación para el desarrollo que la Unión Europea mantiene con terceros países.

Una vez que se han explicado los procesos económicos de globalización e integración regional, el papel del financiamiento en la internacionalización de las empresas; analizado la

formación y funcionamiento lógico de las redes de cooperación empresarial; comparado los resultados de AI-Invest con los obtenidos en el marco internacional y; descrito el apoyo financiero del eurocentro Bancomext a las empresas cooperadoras, nos concentraremos en analizar el apoyo financiero de Bancomext a las empresas mexicanas del sector agroindustrial participantes en AI-Invest.

En el siguiente capítulo identificaremos cuál ha sido el papel del eurocentro Bancomext en la internacionalización de las empresas agroindustriales que participaron en el AI-Invest Ciudad de México 2003, qué factores han intervenido para frenar la internacionalización de aquellas empresas que aún no lo han conseguido pese a recibir el apoyo de Bancomext y por qué otras más se han internacionalizado sin recurrir al apoyo de este eurocentro. Estos puntos serán tratados en el siguiente apartado.

VI) Las empresas agroindustriales mexicanas participantes en el encuentro AI-Partenariat 2003 y sus resultados.

En este último capítulo se describe y analiza el encuentro AI-Partenariat 2003 llevado a cabo en la Ciudad de México. También se presentan los resultados empíricos de 77 empresas participantes en dicho encuentro multisectorial y tres casos de empresas participantes. Los instrumentos que se utilizaron para recopilar los datos presentados en esta parte fueron:

- a) La asistencia como observador al encuentro AI-Partenariat 2003, Ciudad de México,
- b) el directorio de empresarios participantes en el encuentro creado por el eurocentro Bancomext,
- c) una encuesta exploratoria que se aplicó seis meses después del encuentro (por medio de internet y por el teléfono) a los empresarios del sector agroindustrial que participaron en el AI-Partenariat 2003,
- d) un cuestionario que se aplicó un año seis meses después del encuentro, cuya finalidad fue conocer los obstáculos y facilidades financieras que se presentaron ante las empresas participantes en el AI-Partenariat 2003, y
- e) tres entrevistas cara a cara con empresarios del sector agroindustrial que participaron en el encuentro AI-Partenariat 2003.

La descripción de los aspectos citados en los incisos es con el objeto de hacer una contrastación empírica de las hipótesis propuestas en el presente proyecto de investigación las cuales son:

- 1) Los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext no han sido satisfactorios porque los recursos financieros no han sido aplicados para los fines que fueron otorgados.
- 2) El financiamiento es importante porque aumenta la liquidez, cubre del riesgo cambiario y aumenta la rentabilidad de las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest.
- 3) Las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest no han utilizado el financiamiento otorgado por Bancomext porque se financian a través de otros eurocentros o prefieren el capital de riesgo.

Para realizar la contrastación empírica de las hipótesis anteriormente señaladas a continuación analizaremos los resultados del encuentro AI-Partenariat 2003 Ciudad de México, organizado por el eurocentro Bancomext.

1. El AI-Partenariat 2003, ciudad de México. Resultados

Como se consideró en el capítulo cinco, un instrumento dentro del programa AI-Invest para fomentar la formación de redes de cooperación empresarial internacionales consiste en los encuentros multi-sectoriales llamados AI-Partenariat. Estos encuentros empresariales reúnen alrededor de mil empresas de tres, cuatro o hasta cinco sectores económicos distintos pertenecientes a diferentes países. Los encuentros se desarrollan en América Latina y 250 empresas participantes son de origen europeo.

Para el período 2001-2004, el programa previó apoyar la organización de cuatro AI-Partenariats, uno por año, entre los cuales se incluye el que se llevó a cabo en la Ciudad de

México en 2003.⁴⁶⁶ Este último se desarrolló del 28 al 30 de mayo de 2003 y en él se reunieron empresas de los sectores agroindustrial, telecomunicaciones, medioambiente e industria automotriz.

Las empresas asistentes al encuentro AI-Partenariat 2003 realizaron entrevistas cara a cara durante tres días y compartieron sus experiencias. Las actividades dentro del encuentro tuvieron como finalidad que las empresas participantes pudieran establecer vínculos de cooperación con empresas de Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Alemania, Irlanda, Francia, Portugal, Italia, Luxemburgo, España, Suecia, Reino Unido, Argentina, Brasil, Costa Rica, Cuba, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador y México.

En el cuadro 12 se describe el número de empresas participantes en el AI-Partenariat 2003 Ciudad de México de acuerdo con el país y el sector al que pertenecen, mostrándose un total de 854 empresas participantes. Si agrupamos a las empresas por países encontramos que 522 son mexicanas (61% del total de empresas participantes), y si las agrupamos de acuerdo con el sector, 300 empresas pertenecen al sector agroindustrial (35% del total de empresas participantes).

Cuadro 12
Empresas que participaron en el AI-Partenariat 2003, Ciudad de México por país y por sector económico

País	Medio ambiente	Telecomunicaciones	Automotriz	Agroindustrial	Total
Alemania	2	4	8	3	17
Italia	30	28	15	16	89
México	106	112	102	202	522
Finlandia				3	3
Argentina	6	18	10	5	39
Nicaragua				5	5
España	19	37	4	32	92
Francia	8	4	5	16	33
Panamá	5			1	6
Austria	4		3	2	9
Brasil		2			2
Suecia	1	2	1		4
Reino Unido	2	1		6	9
Costa Rica	4			1	5
Cuba	2	2		1	5
Países Bajos	1		1	4	6
Grecia	1		3	1	5
Portugal			1		1
Honduras				2	2
Total	191	210	153	300	854

Elaboración propia con base en Banco Nacional de Comercio Exterior, *Catálogo de participantes. AI-Partenariat 2003, Ciudad de México, 2003, versión electrónica*

⁴⁶⁶ Con base en <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest>>, fecha de consulta: febrero 2003

Dentro del encuentro empresarial Al-Partenariat 2003 Ciudad de México asistieron 202 empresas mexicanas del sector agroindustrial, lo que representa el 23.6 % del total de las empresas participantes. Cabe señalar que la asistencia de 522 empresas mexicanas de un total de 854 participantes condujo a resultados desproporcionados. Esto último contribuyó a desviar, si no es que ha bloquear, los vínculos de cooperación que pudieron surgir durante el encuentro.

En vez de establecerse vínculos empresariales en forma más equilibrada hacia cada uno de los países participantes, la existencia de un mayor número de empresas mexicanas dio como resultado que se concentraran dichos vínculos en unas cuantas empresas.

Si ha esto le añadimos la posibilidad de que los empresarios mexicanos acudieron al encuentro buscando establecer vínculos con empresarios de terceros países y no propiamente de México entonces vemos que se disminuyó notablemente la oportunidad de que se establecieran más vínculos de cooperación.

Veamos un ejemplo en proporción al número de empresas en el sector agroindustrial (300 empresas). Una empresa mexicana del sector agroindustrial tenía la posibilidad de establecer vínculos de cooperación con empresas de terceros países en un 32.6% sobre el total de las empresas porque de las 300 empresas de este sector que participaron sólo 98 eran extranjeras. Sin embargo, si el empresario hubiese considerado la posibilidad de establecer vínculos de cooperación con empresas nacionales su posibilidad habría aumentado a una proporción del 99.6% porque habría tenido a 299 empresas como posibles cooperadoras.

Los empresarios mexicanos no consideraron a las empresas mexicanas con las cuales pudieron establecer vínculos de cooperación que les permitieran aumentar sus fortalezas y oportunidades, disminuyendo sus amenazas y debilidades. Es posible que esto se deba a que dichos empresarios no recibieron una preparación con antelación sobre cooperación empresarial y la posibilidad de beneficiar a su empresa con la inserción de la misma en la red internacional. El insertarse en la red internacional también puede lograrse al establecer un vínculo de cooperación con otra empresa mexicana que esté inserta en dicha red.

Con todo y que los empresarios mexicanos se hubiesen determinado a establecer vínculos con empresarios de su propia nacionalidad, los resultados no habrían logrado el objetivo del encuentro Al-Partenariat: permitir que empresas de los 18 países Latinoamericanos y de los 15 Estados de la UE establezcan vínculos de cooperación empresarial.

Durante el primer día del Al-Partenariat 2003 la asistencia fue total, sin embargo, esta última menguó durante el segundo y el tercer día. Una de las razones por las cuales el número de participantes en las entrevistas disminuyó en los días subsiguientes puede tener su explicación en lo que se observó en algunos empresarios con quienes mantuvimos contacto. Estos últimos estaban descontentos al no obtener de las entrevistas lo que esperaban. Al parecer buscaban vender su producto a las empresas extranjeras, o bien, obtener financiamiento por medio de ellas para resolver sus propios problemas.

Cuando un empresario considera a la otra empresa como su mercado meta o fuente de financiamiento está estableciendo una estrategia competitiva en la que busca reclamar valor y arrebatarlo. Las estrategias competitivas, como hemos visto en el capítulo tres, no permiten establecer vínculos de cooperación.

Parece ser que estas estrategias competitivas fueron las que prevalecieron durante el Al-Partenariat 2003, de hecho, hubo empresarios que declararon durante la aplicación del

cuestionario lo lamentable de que estuviesen pocas empresas **comercializadoras** extranjeras durante el encuentro, e inclusive, existe un empresario que durante una entrevista señaló haber enviado una carta al eurocentro Bancomext quejándose sobre esta situación.

Parece que muchos esperaban encontrar su mercado meta durante el encuentro. Lejos de ver a las empresas extranjeras como un **medio** de llegar al primero a través de la cooperación, buscaban en las otras empresas el mercado. Veían a las empresas como su mercado, no como el medio facilitador para llegar al mercado.

Los empresarios que asistieron al encuentro tal vez hubiesen obtenido mejores resultados si les hubiese sido claro qué es un vínculo de cooperación, cómo funciona la red de cooperación empresarial internacional y, en todo caso, hubiesen negociado durante las entrevistas planteándose estrategias cooperativas y buscando objetivos comunes.

El empresario habría buscado antes, durante y después de las entrevistas cara a cara con los otros empresarios crear valor y compartirlo; y posterior al encuentro, habría usado el *Catálogo de participantes* para buscar nuevos empresarios cooperadores.

Como se verá más adelante con la exposición de dos casos con buenos resultados, los empresarios que tuvieron mejores beneficios del encuentro AI-Partenariat 2003 contaban con experiencia previa en cooperación empresarial, reconocían que el trabajo de crear vínculos es antes, durante y después de los encuentros.

Por otra parte, las entrevistas cara a cara que las empresas tuvieron durante el encuentro fueron complementadas con conferencias sobre exportación, producción y sobre algunas experiencias de éxito obtenidas gracias al trabajo de los eurocentros y los encuentros empresariales. Sin embargo, no hubo conferencias sobre cooperación empresarial, ni sobre el cómo los empresarios con éxito establecen estrategias cooperativas al negociar con otras empresas.

Posterior al encuentro, se aplicó una encuesta a los empresarios del sector agroindustrial. El medio usado para aplicar la encuesta fue el correo electrónico y en algunos casos , el teléfono. Ambos medios de comunicación permitieron que los empresarios en ocasiones expresaran más ideas de las que la propia encuesta les permitía.

La encuesta consistía en tres preguntas generales que se enviaron por internet seis meses después de que los empresarios asistieron al encuentro AI-Partenariat:

- a) ¿Ha vendido o comprado productos a algún país europeo en los últimos seis meses?
- b) ¿Ha solicitado financiamiento al Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)?
- c) ¿Conoce los encuentros sectoriales AI-Invest y/o AI- Partenariat?

La primera pregunta tenía como objetivo conocer en forma general si las empresas mexicanas del sector agroindustrial habían establecido vínculos con alguna empresa europea durante o después del AI-Partenariat 2003. En el caso de la segunda pregunta, su objetivo era saber si los empresarios habían solicitado apoyo financiero al eurocentro Bancomext. La tercera pregunta tenía un doble objetivo: el primero, saber si la persona que teníamos como contacto era la misma que había asistido al encuentro empresarial AI-Partenariat 2003; y el segundo, que los empresarios nos informaran personalmente si habían o no participado en el encuentro empresarial. Esto último era indispensable porque la Unión Europea establece normas estrictas de confidencialidad que no nos permiten abordar

a las empresas directamente, ni usar los datos de las mismas sin el consentimiento de los empresarios. El resultado de dicha encuesta fue el siguiente:

De las 202 empresas mexicanas del sector agroindustrial a las que se les envió la encuesta respondieron 129, es decir, el 63% de las empresas mexicanas del sector agroindustrial que asistieron al encuentro AI-Partenariat 2003 Ciudad de México. De este total de encuestas, 38 personas respondieron que no conocían los encuentros sectoriales AI-Invest y AI-Partenariat.

Suponemos que las 38 personas que contestaron que no a la tercera pregunta son relativamente nuevas en la empresa o no recuerdan el encuentro porque no obtuvieron resultados satisfactorios del mismo. En este último caso se pueden considerar 23 encuestas en las que se contestó en forma afirmativa a las dos primeras preguntas, o sólo alguna de las dos, pero se contestó que no a la pregunta c. Es decir, las respuestas indicaban la probabilidad de que la empresa tuviera vínculos con empresas europeas, que hubieran solicitado apoyo financiero al eurocentro Bancomext, pero los encuestados respondieron que no conocían los encuentros empresariales AI-Invest y AI-Partenariat.

También existe el caso de aquellos que al entrevistarse con nosotros por teléfono se refirieron al encuentro AI-Partenariat 2003 como la “feria”, razón por la cual suponemos que aún cuando contestaron que no a la pregunta tres (no conocen AI-Invest y/o AI-Partenariat), difícilmente podemos afirmar que no asistieron al encuentro AI-Partenariat 2003.

Una explicación adicional, se relaciona con el caso de 16 encuestas en las que los empresarios contestaron a las tres preguntas con un simple no, es decir, la empresa no ha establecido vínculos con empresas europeas, no han solicitado apoyo financiero del eurocentro Bancomext y no conocen los encuentros empresariales AI-Invest y/o AI-Partenariat.

La explicación a estos 16 casos es simple, los datos de las empresas aparecen dentro del catálogo de participantes elaborado previamente al evento porque originalmente los empresarios pensaban asistir, y finalmente no lo hicieron así. En el siguiente cuadro se muestran las respuestas a la encuesta:

Cuadro 13
Respuestas a la encuesta aplicada a los empresarios asistentes al
encuentro empresarial
AI-Partenariat 2003

Pregunta Respuesta	A	B	C
Si	57	37	90
No	72	92	39
Total	129		

Elaboración propia.

A partir de esta encuesta exploratoria clasificamos a las empresas en cuatro grupos: las empresas exitosas con apoyo oficial, las empresas exitosas sin apoyo oficial, las empresas no exitosas con apoyo oficial y las empresas no exitosas sin apoyo oficial.

El objetivo principal del encuentro AI-Partenariat 2003 Ciudad de México fue que las empresas al establecer vínculos con otras extranjeras se insertaran en la red de cooperación empresarial internacional. Por tanto, podemos considerar que una empresa tuvo éxito en el

encuentro cuando logró establecer y mantener un vínculo con alguna otra empresa que hubiese asistido al encuentro.

Es importante aclarar que el calificativo “exitosa” no hace referencia a que la empresa haya obtenido mayores ganancias o sea más competitiva actualmente que antes. Este término para efectos de nuestro análisis solo se reduce a que la empresa logró el objetivo del Programa AI-Invest: establecer vínculos con empresas extranjeras. Por lo tanto, consideramos que una empresa tuvo éxito cuando se contestó que sí a la primera pregunta. La primera pregunta se hace referencia a los tratos comerciales con empresas europeas. Por supuesto que esta encuesta fue sólo un primer acercamiento al grupo de estudio.

La pregunta A consideraba los vínculos que las empresas pudieron establecer con empresas europeas pero no consideraba los que pudieron establecer con empresas latinoamericanas o con aquellas pertenecientes al continente asiático. Esto último se omitió en la encuesta exploratoria pero sí se consideró en un segundo cuestionario que se envió para profundizar más en las respuestas de los empresarios. Las empresas que calificamos como no exitosas fueron aquellas que contestaron que no a la pregunta A. Si bien es cierto que en esta primera etapa no consideramos que las empresas hubiesen establecido vínculos con empresas del continente americano o asiático, en la segunda etapa sí lo hicimos.

Dentro del programa AI-Invest los principales responsables en dar apoyo financiero a las empresas participantes son los eurocentros. Lo cual implica que en el marco de dicho programa el apoyo oficial se relaciona con todos y cada uno de los instrumentos que un eurocentro o coopeco facilita a las empresas cooperadoras. Por tanto, cuando en el presente trabajo nos referimos al “apoyo oficial” estamos limitando dicho término al apoyo que los eurocentros y coopecos ofrecen y facilitan a las empresas que forman parte de la red de cooperación empresarial internacional, como es el caso del eurocentro Bancomext.

Las empresas que consideramos que tuvieron apoyo oficial fueron aquellas que contestaron que sí a la pregunta B, aunque en esta primera etapa sólo consideramos que habían **solicitado** apoyo financiero de Bancomext. En un cuestionario posterior se pasó a confirmar si habían **recibido** dicho apoyo o no. En el siguiente cuadro se muestra la forma como se clasificaron las empresas:

Cuadro 14
Clasificación de las empresas agroindustriales participantes en el AI-Partenariat 2003 con base en las respuestas a la encuesta

GRUPO DE EMPRESAS	RESPUESTA PREGUNTA A	RESPUESTA PREGUNTA B	RESPUESTA PREGUNTA C	NÚMERO DE RESPUESTAS	TOTAL
EXITOSAS CON APOYO OFICIAL	SI	SI	NO	1	18
	SI	SI	SI	17	
EXITOSAS SIN APOYO OFICIAL	SI	NO	NO	17	39
	SI	NO	SI	22	
NO EXITOSAS CON APOYO OFICIAL	NO	SI	NO	5	19
	NO	SI	SI	14	
NO EXITOSAS SIN APOYO OFICIAL	NO	NO	NO	16	53
	NO	NO	SI	37	
TOTAL				129	129

Elaboración propia.

En esta etapa de la investigación encontramos que el 43% de las empresas del grupo de estudio se les consideró como exitosas porque mantenían vínculos con empresas extranjeras, específicamente europeas. De este grupo de empresas exitosas, 18 habían solicitado apoyo de Bancomext mientras que 39 empresas no lo habían hecho, es decir, el 67% de las empresas con éxito se insertaron en la red de cooperación empresarial internacional sin requerir del apoyo financiero del eurocentro Bancomext.

La encuesta permitió un primer acercamiento al grupo de estudio pero no consideraba otros aspectos importantes para la investigación como son los siguientes:

- a) Las empresas participantes pudieron establecer vínculos con empresas que no necesariamente pertenecían a la Unión Europea.
- b) Los vínculos que establecieron durante el encuentro AI-Partenariat se mantuvieron y dieron pie a la creación de nuevos vínculos o bien se dieron por terminado posteriormente al encuentro.
- c) Si los empresarios que solicitaron el apoyo financiero de Bancomext finalmente lo recibieron entonces cuál fue el impacto que tuvo esto último en la situación financiera de su empresa.
- d) En el caso de las empresas que no solicitaron el apoyo financiero de Bancomext, cuál fue la razón por la cual no lo solicitaron.
- e) Qué percepción tuvieron los empresarios del encuentro AI-Partenariat 2003 y del apoyo del eurocentro Bancomext.

Para poder recabar información respecto a los aspectos descritos en los incisos anteriores se pasó a aplicar cuatro cuestionarios que, además, permitieron profundizar en las experiencias vividas por los empresarios en el AI-Partenariat 2003 y el impacto que tuvo el apoyo financiero en sus empresas.

Cuadro 15
Tipo de cuestionario aplicado a las empresas agroindustriales participantes en el AI-Partenariat 2003 de acuerdo a las respuestas de la encuesta preliminar

Tipo de cuestionario	Número de cuestionarios contestados	Número de cuestionarios enviados	Respuesta a la pregunta A	Respuesta a la pregunta B	Respuesta a la pregunta C
1	21	37	SI	SI	SI
			NO	SI	SI
			SI	SI	NO
			NO	SI	NO
2	15	22	SI	NO	SI
3	24	38	NO	NO	SI
4	17	32	SI	NO	NO
			NO	NO	NO
Total	77	129			

Elaboración propia. Observación: después de un año perdimos contacto con 52 empresas, entre las cuales, doce de ellas no cuentan con la misma cuenta de correo.

La aplicación de los cuestionarios se llevó a cabo un año seis meses después del encuentro. Esto último fue con el objeto de dar suficiente tiempo para identificar factores a largo plazo

que de otra forma habrían resultado difíciles de conocer. Estos factores se relacionan con el impacto del apoyo financiero del eurocentro Bancomext en las empresas y el mantenimiento de los vínculos de cooperación.

En el cuadro 15 se muestra qué tipo de cuestionario se aplicó a cada empresa. Con respecto a los 129 cuestionarios enviados sólo recibimos respuesta a 77, es decir, el 38.10% de las empresas agroindustriales que asistieron al encuentro AI-Partenariat 2003 continuaron colaborando con nosotros después de un año seis meses. A continuación señalaremos el objetivo de cada cuestionario y los resultados obtenidos.

El cuestionario tipo 1 se aplicó a las empresas que solicitaron apoyo financiero al eurocentro Bancomext. El objetivo principal del mismo fue conocer qué impacto tuvo en la empresa el apoyo financiero después de aproximadamente un año de haberlo solicitado. Adicional a esto último se buscó identificar qué instrumentos financieros proporcionó Bancomext a la empresa, cuál fue la percepción del empresario respecto al encuentro AI-Partenariat 2003, confirmar si la empresa mantiene vínculos con empresas europeas después de un año e identificar los vínculos que se establecieron con empresas extranjeras que no pertenecen a la UE. Los resultados a destacar son los siguientes:

- ❖ De los 21 cuestionarios contestados sólo cinco empresas indicaron recibir apoyo del eurocentro Bancomext en aspectos financieros. Estos cinco empresarios consideraron que la solvencia y el riesgo al tipo de cambio se habían mantenido. De los cinco que obtuvieron apoyo oficial, tres empresarios declararon que el apoyo financiero del eurocentro Bancomext permitió aumentar la rentabilidad de sus empresas, y sólo dos de ellos declararon que la liquidez había aumentado.
- ❖ Los apoyos financieros que el eurocentro Bancomext otorgó a las cinco empresas fueron: crédito para comprar equipo o maquinaria importada, crédito para ventas al extranjero, emisión de la carta de crédito o garantía para Europa Central, del este o Asia, y apoyo financiero para asistir a ferias empresariales.
- ❖ Al dar su opinión sobre el apoyo que Bancomext les estaba otorgando, los 21 cuestionados expresaron lo siguiente: un empresario de los 21 consideró el apoyo del eurocentro como excelente, once como bueno, cuatro como regular y dos lo calificaron como malo y tres empresarios se abstuvieron de opinar al respecto.
- ❖ Con respecto a la percepción que el empresario conserva de los resultados que su empresa obtuvo del encuentro empresarial AI-Invest: siete de los 21 empresarios se abstuvieron de dar su opinión, cinco consideraron los resultados como buenos, cinco más declararon que habían sido regulares y cuatro los calificaron como malos.
- ❖ Después de un año y seis meses, dieciséis empresas de las veintiuno aún mantienen vínculos con empresas extranjeras. Doce empresarios de estos dieciséis declararon haber establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con empresas de otros países, tales como: Francia, Japón, Canadá, Australia, España, Rusia, EE.UU., etcétera. Cuatro empresarios dentro de los dieciséis declararon no contar con un acuerdo de cooperación pero sí mantener vínculos con empresas europeas.
- ❖ En este grupo de veintidós empresas existen seis empresas que originalmente no estaban entre el grupo de las exitosas, y ahora se les incluye por contar con vínculos de cooperación, asimismo, hay una empresa que en la primera encuesta había declarado que tenía tratos con una empresa europea pero ahora ya no los tiene. Esto muestra el dinamismo de la red de cooperación empresarial internacional, es decir, dentro de la red existen vínculos que se crean mientras otros se rompen.

El cuestionario tipo 2 se aplicó a las empresas que afirmaron contar con relaciones empresariales con la Unión Europea, que asistieron al encuentro AI-Partenariat 2003 pero

que no solicitaron el apoyo financiero de Bancomext. El objetivo principal de este cuestionario fue identificar si el empresario conocía los instrumentos financieros que el eurocentro Bancomext ofrece a través de su página web y la razón por la cual no había solicitado el apoyo de este eurocentro. Adicional a esto, se pretendió confirmar que la empresa después de un año mantenía vínculos de cooperación con las empresas europeas, si había establecido vínculos con empresas de otras regiones y cuál había sido la percepción del empresario con respecto al encuentro AI-Partenariat 2003. Los resultados son los siguientes:

- ❖ Sólo tres de los quince cuestionados declararon desconocer los apoyos financieros del eurocentro Bancomext. Las razones por las cuales los empresarios no han solicitado apoyo financiero de Bancomext por orden de frecuencia son: La empresa no tiene necesidad de dicho apoyo, existen otras fuentes de financiamiento, los tipos de crédito no son acordes a las necesidades de la empresa, los requisitos son inalcanzables, los trámites son complicados y sólo si son exportadores los apoyan.
- ❖ De los quince empresarios cuestionados, doce declararon que mantienen vínculos con empresas extranjeras. Once empresarios, de los doce que mantienen vínculos, señalaron haber establecido un acuerdo de cooperación y uno declaró que tenía vínculos con empresas europeas, a pesar de no haber establecido un acuerdo.
- ❖ Con respecto a la percepción que tenían de los resultados obtenidos en el encuentro empresarial AI-Invest declararon lo siguiente: siete empresarios de los quince calificaron los resultados como buenos, dos empresarios como regulares, cuatro más como malos y dos empresarios de los quince se abstuvieron de dar su opinión.

El cuestionario tipo 3 tenía como objetivo principal saber qué instrumentos financieros ofrecidos por Bancomext a través de su página web conocía el empresario y la razón por la cual no había solicitado apoyo financiero del eurocentro. Adicional a esto se les pidió a los empresarios que dieran su impresión del AI-Partenariat 2003 y que especificaran si después de un año habían establecido vínculos con empresas extranjeras. Los puntos importantes del cuestionario se presentan como sigue:

- ❖ De los veinticuatro cuestionarios contestados solo doce empresarios declararon haber establecido un acuerdo o proyecto de inversión con una o más empresas extranjeras.
- ❖ Ningún empresario declaró conocer todos los instrumentos de apoyo financiero que Bancomext maneja en la página web. Los cinco instrumentos más conocidos por los empresarios de acuerdo a la frecuencia en sus respuestas son: crédito para ventas en el extranjero, coberturas contra el riesgo cambiario, crédito para comprar equipo o maquinaria importada, emisión de la carta de crédito o garantía para Europa Central, del Este o Asia y el factoraje.
- ❖ La razón principal por la que no han solicitado el apoyo financiero del eurocentro Bancomext es porque existen otras fuentes de financiamiento. Algunos empresarios declararon que los requisitos no son alcanzables, los tipos de crédito no son acordes a sus necesidades y la empresa no tiene necesidad de dicho apoyo.
- ❖ Diez de los veinticuatro empresarios consideraron como malos los resultados que obtuvieron en el encuentro AI-Partenariat 2003 y cinco empresarios calificaron sus resultados como buenos. Ninguno calificó los resultados como excelentes, sólo tres empresario declararon que los resultados habían sido regulares y seis empresarios de los veinticuatro se abstuvieron de dar su opinión.

El cuestionario tipo 4 insistía en la pregunta de si la empresa tenía vínculos con empresas europeas o no. Esta insistencia era con la finalidad de identificar si se habían creado vínculos después de un año de haber asistido al AI-Partenariat 2003. La razón de la

insistencia fue la posibilidad de que el empresario usara el *Catálogo de participantes* o bien asistiera a nuevos encuentros empresariales. También se esperaba a través del cuestionario identificar vínculos con empresas de otros países que no pertenecieran a la UE. Un punto adicional en el cuestionario fue conocer las razones por las que los empresarios no habían solicitado el apoyo financiero del eurocentro Bancomext. Los empresarios contestaron 17 cuestionarios de los cuales desprendemos las siguientes observaciones:

- ❖ Ocho empresarios de los diecisiete declararon haber establecido un acuerdo de cooperación con una o más empresas extranjeras. Sólo un empresario de los nueve restantes, entre los que no han establecido acuerdos de cooperación, declaró que su empresa mantiene vínculos comerciales con una empresa europea. Por tanto en el grupo de diecisiete empresarios tenemos nueve empresas con vínculos en el extranjero y ocho empresas sin aún establecer un vínculo empresarial con el extranjero.
- ❖ Cinco empresarios de los diecisiete declararon no conocer ningún instrumento de apoyo financiero por parte del eurocentro Bancomext. Ningún empresario dijo conocer todos los instrumentos que aparecen en la página de Bancomext en la internet. Los instrumentos más conocidos resultaron ser: emisión de la carta de crédito o garantía para Europa Central, del Este o Asia, las coberturas contra el riesgo cambiario, el crédito para ventas al extranjero y el factoraje.
- ❖ Las razones por las cuales los empresarios no han solicitado el apoyo financiero de Bancomext conforme a la frecuencia en las respuestas son: existen otras fuentes de financiamiento, los trámites son complicados y los requisitos no son alcanzables.

Los cuestionarios aplicados a la muestra de 77 empresas dieron nuevos resultados respecto a la cantidad de empresas exitosas con apoyo oficial, exitosas sin apoyo oficial, no exitosas con apoyo oficial y no exitosas sin apoyo oficial. Recordemos que en la encuesta preeliminar no se consideraban los vínculos que las empresas pudieron establecer con empresas no pertenecientes a la UE.

Por otra parte, después de un año de haberse aplicado la encuesta existen casos en los que los empresarios rompieron los vínculos que habían establecido con empresas extranjeras, mientras que otras empresas mexicanas que no habían establecido vínculos cuando se aplicó la encuesta preeliminar ahora sí contaban con estos últimos.

Otro aspecto que lleva a modificar la clasificación de las empresas es el apoyo financiero que el eurocentro Bancomext ha facilitado a las empresas mexicanas participantes en el Al-Partenariat 2003. Recuerde el lector que en la primera encuesta aplicada a las 129 empresas se preguntaba si el empresario había **solicitado** el apoyo de Bancomext, pero los cuestionarios aplicados a las 77 empresas finales pretendían confirmar si después de un año el empresario había **recibido** dicho apoyo.

Estos dos aspectos, el establecimiento, mantenimiento y ruptura de los vínculos de cooperación y el apoyo facilitado por Bancomext después de un año, han modificado la clasificación de las empresas estudiadas. Estas modificaciones se presentan en el siguiente cuadro:

Cuadro 16

Clasificación de las empresas agroindustriales participantes en el AI-Partenariat 2003 con base en las respuestas a los cuestionarios

GRUPO DE EMPRESAS	Mantiene vínculos con empresas extranjeras	Recibieron apoyo financiero de Bancomext	NÚMERO DE RESPUESTAS	NÚMERO DE RESPUESTAS
EXITOSAS CON APOYO OFICIAL	SI	SI	4	48
EXITOSAS SIN APOYO OFICIAL	SI	NO	44	
NO EXITOSAS CON APOYO OFICIAL	NO	SI	1	29
NO EXITOSAS SIN APOYO OFICIAL	NO	NO	28	
TOTAL			77	77

Elaboración propia.

En esta segunda muestra de 77 empresas encontramos que 48 han establecido vínculos con empresas extranjeras, por esta razón las denominamos empresas exitosas. Las empresas exitosas representan el 62.3% del total de la muestra. Dentro del grupo de empresas exitosas sólo el 8% tuvieron apoyo financiero de Bancomext. Esto último indica que el apoyo financiero no es un factor **determinante** para que las empresas se inserten en la red de cooperación empresarial internacional.

Los encuentros empresariales, la representación en el extranjero y la asesoría para exportar que el eurocentro Bancomext ha ofrecido a las empresas agroindustriales que asistieron al encuentro AI-Partenariat 2003 han sido **fundamentales** para mantenerlas insertas en la red. Prueba de esto último son las 48 empresas que después de un año continúan estableciendo vínculos con terceras empresas.

Simultáneamente a la aplicación de los cuestionarios, se realizaron entrevistas cara a cara a tres empresarios y se efectuaron visitas de campo a sus respectivas empresas. Las entrevistas y las visitas se propusieron en un esfuerzo adicional por detectar y eliminar en los resultados conclusiones subjetivas, ocasionadas tanto por la percepción de los empresarios como por la del investigador, abrir nuevas líneas de investigación y evitar conclusiones apresuradas por parte del investigador. Adicional a esto, el incluir estos tres casos permitieron observar de cerca aspectos particulares de la empresa que en los cuestionarios no se pueden considerar fácilmente, reconociendo al mismo tiempo que tres casos es demasiado poco para dar conclusiones contundentes o establecer tendencias sobre la muestra de 77 empresas.

Estas visitas se dieron de acuerdo a la disponibilidad del empresario y la facilidad del investigador para desplazarse en el territorio nacional. Las empresas que se visitaron fueron: una fábrica de chocolates, una comercializadora de productos agroindustriales y una cooperativa exportadora de aguacates. A continuación se describe cada caso y se analizan los aspectos financieros y de cooperación empresarial.

2. La fábrica de chocolates

Esta empresa se encuentra en la ciudad de Morelia, en el Estado de Michoacán. Es una empresa sumamente pequeña porque está conformada por tres empleadas en el nivel operativo (fabricación del chocolate) y un responsable de comprar la materia prima, controlar la producción y establecer relaciones con terceras empresas para la distribución y venta del producto.

El dueño de la empresa es un contador importante en la localidad, quien obtiene sus principales ingresos de su prestigiado despacho. Esto último ha jugado un factor importante en el hecho de que la empresa no se inserte en la red de cooperación empresarial internacional, aún cuando participó en el encuentro AI-Partenariat 2003.

La empresa fue adquirida cuando estaba en quiebra y hasta el día de hoy no se considera que sea un negocio rentable. El contador la compró porque consideró que era 'bueno' incursionar en el mercado del chocolate, sin embargo, el negocio no representa la base de sus ingresos. Esta situación no ha sido causa para que la empresa cierre o sea vendida ya que su dueño espera aumentar poco a poco la calidad del chocolate, encontrar un nicho muy selecto en el mercado y , finalmente, exportar su producto al extranjero.

Esto último nos muestra que el empresario tiene muy buenas ideas con respecto al negocio del chocolate pero no lleva prisa por ponerlas en práctica. El éxito que mantiene en su profesión de contador le ocupa lo suficiente como para posponer por tiempo indefinido la mayor parte de sus metas empresariales.

A) Aspectos financieros

Tanto en el caso de esta empresa como en los otros dos casos que analizaremos, los aspectos financieros se abordan conforme a los datos que los empresarios nos proporcionaron. En ningún caso obtuvimos acceso al sistema contable de las empresas, a los documentos que pudieran darnos una idea de su estructura de capital, ni tampoco pudimos realizar un monitoreo de las mismas para determinar su situación financiera y el impacto que ha tenido el apoyo financiero que han recibido de terceros. Por tanto, al considerar los aspectos financieros nos remitiremos a lo que los entrevistados nos expresaron y a lo que observamos en las breves visitas a las empresas.

La empresa fabricante de chocolates no es considerada un negocio rentable porque no se obtienen suficientes utilidades de la misma. La empresa es sumamente pequeña, la producción es mínima y por temporada. El producto que se fabrica es en forma de tablillas y sólo se produce durante el invierno. Esto mismo ocasiona que los costos de producción sean elevados y, por tanto, que el precio de venta no sea suficientemente competitivo en el mercado local.

Las razones por las cuales el empresario no ha buscado apoyo financiero para hacer crecer su empresa fueron las siguientes:

Primero, desea fortalecer a la empresa internamente aumentando su capacidad de producción poco a poco, usando recursos propios para posteriormente exportar. Segundo, busca una estrategia selectiva para penetrar en el mercado aumentando la calidad de su producto al tener un porcentaje mayor de cocoa que los competidores, aún cuando esto implique ofrecer el producto a un precio mucho más elevado que los demás productores.

Aún cuando el empresario no ha solicitado apoyo financiero de Bancomext sí ha recibido cursos de capacitación, ofertas para exportar e invitaciones a ferias empresariales. El empresario no ha solicitado el apoyo financiero porque considera que aún no es oportuno para la empresa.

B) Aspectos sobre cooperación empresarial

El interés del empresario por adquirir y hacer de la fábrica de chocolates una empresa exportadora surgió con la intervención de dos amistades: un empresario que cuenta con una chocolatera mucho más grande y con mayor éxito en el mercado; y un amigo que estuvo en España, quien le instó a buscar empresas con las cuales cooperar a través de la asistencia a los encuentros empresariales.

Este empresario reconoce la necesidad de establecer vínculos de cooperación pero no cuenta con la suficiente iniciativa para llevarlos a cabo. De su participación en el encuentro AI-Partenariat 2003 no obtuvo ningún contacto nuevo que permitiese a su empresa insertarse en la red de cooperación empresarial internacional. Durante la entrevista se le inquirió sobre el uso del *Catálogo de participantes* a lo cual expresó no haberlo consultado en ningún momento posterior al encuentro. Se le instó a buscar dentro del catálogo nuevas empresas con las cuales establecer vínculos de cooperación, e inclusive, se le señaló a la comercializadora mexicana considerada en este trabajo como posible candidata para formar un vínculo de cooperación.

Por otra parte, el empleado responsable de la empresa, quien fuera alumno del empresario en la licenciatura, se mostró sumamente interesado en buscar nuevos vínculos de cooperación y en aumentar la participación de la empresa en los encuentros empresariales.

Sobre este caso se puede observar que el empresario no ha tomado mayor partido de la red de cooperación empresarial internacional porque desconoce el funcionamiento de la misma, no ha considerado la posibilidad de crear y mantener vínculos de cooperación posteriores al encuentro AI-Partenariat 2003. En cuanto al apoyo financiero ofrecido por el eurocentro Bancomext, tampoco se ha tomado la iniciativa de recurrir al mismo, aún cuando este apoyo les permitiría aumentar su capacidad instalada lo suficientemente para exportar.

El siguiente caso que analizaremos presenta aspectos opuestos al anterior porque el empresario ha encontrado la forma de mantener a su empresa en la red de cooperación empresarial internacional.

3. La comercializadora de productos agroindustriales

Esta empresa está ubicada en la Ciudad de México y la conforman menos de 25 empleados. Los productos que exportan son: aguacate, atún aleta amarilla, atún de agua, chocolate confitado, condimentos, jarabes naturales y de granadina, mezcal, salsa picante de chile habanero, sazónador preparado y tequila. Los principales países a los que se exportan los productos son Costa Rica, España, Estados Unidos, Francia y Portugal.

El dueño de esta comercializadora es un hombre con experiencia en negocios internacionales, quien mantiene contacto con empresas de distintas partes del mundo. La empresa no sólo formó parte del AI-Partenariat 2003 sino que su empresario ha encontrado

que la cooperación es fundamental para que una PYME se mantenga en el mercado internacional, por tanto, participa constantemente en encuentros empresariales.

A) Aspectos financieros

La empresa no ha requerido del financiamiento del eurocentro Bancomext. El dueño expresa que le ha sido mucho más práctico el establecer vínculos con algunos bancos, recurrir a préstamos personales o crear un fideicomiso para allegarse de recursos. Sin embargo, ha participado en forma más activa en los encuentros empresariales organizados por Bancomext, además, forma parte del directorio de exportanet, por lo que considera aceptable el apoyo que el eurocentro Bancomext le ha brindado. Es muy probable que los conocimientos financieros del empresario y su experiencia trabajando en el sector bancario jueguen un papel muy importante en su búsqueda de otras alternativas financieras.

B) Aspectos sobre cooperación empresarial

El hombre está consiente de que la asistencia a ferias y eventos internacionales es importante para crear nuevas relaciones, al mismo tiempo que reconoce la probabilidad de que existan actos oportunistas al establecer vínculos con otros empresarios. Él considera que el trabajo en los encuentros empresariales inicia días antes del evento y debe continuar posteriormente al mismo. Su objeto principal no es vender su producto a las personas que asisten a los encuentros, más bien, es establecer vínculos que le permitan a mediano plazo beneficiar a su empresa al mantenerla participando en el mercado internacional.

El negocio con el que ahora cuenta no es el primero, ha aprendido a reconocer que la quiebra de una empresa no es un fracaso sino una forma de aprender. Lo interesante sobre esto es que de las experiencias desagradables que ha vivido, en las que los actos de oportunismo por parte de terceros empresarios no han sido la excepción, el empresario también ha aprendido a cooperar y a buscar establecer a través de la confianza vínculos más duraderos.

En este caso se puede observar que un fracaso o conflicto entre empresas que cooperan no siempre conduce al desánimo por parte del empresario. A continuación analizaremos otro caso en el que un acto de oportunismo tampoco fue motivo para que la empresa dejara de establecer nuevos vínculos.

4. La cooperativa exportadora de aguacate

La cooperativa ubicada en Tacámbaro Michoacán está formada por 270 pequeños productores de aguacate, quienes comercializan el aguacate en forma conjunta. Esto último disminuye la existencia de intermediarios, permitiendo que los costos de comercialización no sean elevados, al mismo tiempo que permite que las ganancias sean mayores para cada productor. El aguacate lo exportan a Canadá, Francia y Costa Rica.

El ingeniero que se encuentra al frente de la empresa debe sujetarse a lo que decida la Asamblea General, lo cual le resta en ocasiones la flexibilidad para establecer vínculos de cooperación con otras empresas. La cooperativa participó en el AI-Partenariat 2003 con buenos resultados porque pudo establecer un vínculo de cooperación con una empresa francesa, y como resultado, continuar exportando el aguacate a Europa en forma regular.

A) Aspectos financieros

Cuando en la cooperativa surgió la necesidad de crédito los miembros establecieron como recurso una cooperativa de ahorro y crédito. El objetivo principal de la cooperativa es solucionar las necesidades financieras de los socios relacionadas con la mejora de la producción y la comercialización del producto.

Para mantener la cooperativa de ahorro y crédito el eje central ha sido el **ahorro**, el cual está dirigido al grupo de personas con menos recursos. A estas personas se les ha **enseñado** que lo importante no es ahorrar grandes cantidades de dinero, más bien, lo importante es la constancia en el ahorro, aún cuando este último sea en cantidades muy pequeñas.

Los recursos que se han obtenido por medio del ahorro se han canalizado a los aspectos de mayor necesidad por parte de la cooperativa productora y comercializadora de aguacate. Entre estas necesidades se cuenta con la principal que es la asesoría técnica y la capacitación. El contar con asesoría técnica y luego divulgarla entre los miembros de la cooperativa, ha permitido elevar la calidad del aguacate, convirtiéndolo en un producto con suficiente calidad para competir en el ámbito internacional. Con lo que podemos notar que en dicha cooperativa existe un círculo virtuoso entre el ahorro y la inversión.

El entrevistado expresó que la mayor parte de las desventajas legales y financieras a las que se enfrenta la empresa obedece al hecho de que legalmente son una cooperativa. Con respecto al eurocentro Bancomext, la cooperativa solicitó un apoyo para cubrirse contra el incumplimiento de pagos por parte de una empresa extranjera, sin embargo, los instrumentos con los cuales Bancomext cuenta no son aplicables a la cooperativa, ni a esta situación en particular.

La razón por la cual Bancomext no puede cubrir del riesgo por incumplimiento a esta empresa es porque su producto es calificado como 'fresco', es decir, el aguacate se exporta sin pasar por algún proceso de transformación que permita garantizar la calidad del mismo a mediano plazo, y con ello evitar caer en controversia internacional.

Este conflicto entre los instrumentos para cubrirse del riesgo y el apoyo solicitado por la cooperativa salió a la luz ante un conflicto presentado entre la empresa tacambareense y una empresa europea. Antes de que los representantes de la cooperativa asistieran al Al-Partenariat 2003, ambas empresas mantenían un convenio comercial que se dio por terminado ante la falta de clientes por parte de la empresa europea.

Desde el punto de vista del ingeniero mexicano, el empresario francés no tuvo la suficiente sinceridad para reconocer que el mercado se había cerrado, y con ello, ambas partes compartir las pérdidas. El empresario francés simplemente no pagó el último pedido que se le había enviado, esperó a que existiese un reclamo por parte de la empresa mexicana, y finalmente, declaró que el cliente final había regresado el producto por defectos en el mismo.

Por ser el aguacate un producto perecedero no hay forma de demostrar que el producto estaba dañado, ni de demostrar que el producto estaba en buenas condiciones. Tampoco existe un medio seguro para determinar quién fue el verdadero responsable: el mexicano, el francés o el vendedor final. Ante situaciones como esta, con circunstancias llenas de incertidumbre, es muy difícil llegar a un acuerdo formal que establezca una solución justa para ambas partes. Mucho más difícil resulta establecer mecanismos que permitan cubrir de este tipo de riesgo a los exportadores de productos frescos.

Un asesor de Bancomext sugirió a la cooperativa utilizar el factoraje para el recobro de su inversión, pero esto no tuvo viabilidad porque el producto que se exporta es perecedero. El ingeniero representante de la cooperativa señaló que la empresa también había considerado la posibilidad de recurrir a una aseguradora, sin embargo, esta opción es poco rentable para la cooperativa. Actualmente están buscando una línea de crédito con tasa preferencial con el banco del nuevo cliente francés, con lo cual pretenden disminuir el riesgo por incumplimiento.

Por otra parte, este conflicto arroja a la luz aspectos sobre cooperación muy interesantes que a continuación analizaremos.

B) Aspectos sobre cooperación empresarial

Teóricamente, se había analizado en capítulos anteriores que ante un acto oportunista el vínculo de cooperación se rompía, y que la empresa afectada muy difícilmente establecería un nuevo vínculo de cooperación con otra empresa. Sin embargo, en el caso de la cooperativa al romperse un vínculo de cooperación con una empresa francesa la reacción del empresario fue buscar lo más pronto posible un nuevo vínculo con otra empresa del mismo país. El ingeniero durante la entrevista expresó la necesidad de que la cooperativa se mantuviera en el mercado francés, reconociendo la importancia de que la empresa se internacionalice.

Es probable que la experiencia en cooperativismo tanto del ingeniero como de los demás miembros de la cooperativa haya influido decisivamente en el comportamiento del mismo ante el conflicto con la empresa extranjera. Es decir, el ingeniero ante el conflicto entre ambas empresas no se centró en buscar quién era el culpable, más bien, buscó una posible solución que mantuviera a la empresa en el mercado internacional.

También es probable que el ingeniero tuviese claro que la otra empresa no era el mercado meta, era un medio para llegar a su mercado. Por tanto, al romperse el vínculo no consideró que el mercado francés se había cerrado y decidió como alternativa encontrar una nueva empresa que le permitiese mantener a la cooperativa exportando al mercado europeo.

Por otra parte, durante un encuentro empresarial en Canadá se estableció un vínculo de cooperación con un transportista mexicano-canadiense que permitió a la cooperativa entrar a este mercado. El ingeniero reconoció que fue a Canadá sin vender nada pero que estableció una relación con el transportista que le permitió entrar al mercado canadiense. Ante estas circunstancias y por iniciativa propia estableció vínculos fuera del encuentro empresarial con una empresa canadiense a la que le envía medio contenedor de aguacate cada semana por medio del transportista.

Resumen del capítulo

En este capítulo analizamos el encuentro AI-Partenariat 2003 encontrando en el evento una mayor participación de empresas mexicanas, principalmente en el sector agroindustrial. Existe un mayor número de empresas mexicanas porque el encuentro se realizó en México, lo que facilitó la asistencia de un mayor número de empresas nacionales, sin embargo, el objetivo de un AI-Partenariat es reunir a más empresas de distintos países.

El concentrar un gran número de empresas de un solo país (México) no contribuye a que los empresarios puedan establecer vínculos con empresas de 33 países sin necesidad de viajar

a cada uno de estos; más bien, provoca que los empresarios que viajaron a México para el Al-Partenariat tengan la oportunidad de establecer vínculos con empresas mexicanas (del país al que viajaron).

Por otra parte, existe la posibilidad de que las empresas agroindustriales mexicanas hubiesen tenido mejores resultados del encuentro Al-Partenariat 2003 si a sus representantes se les hubiese dado un curso o charla sobre cooperación empresarial, estrategias cooperativas y redes de cooperación empresarial. Estos cursos o charlas habrían provocado que los empresarios lograran establecer vínculos de cooperación, mantenerlos y crear nuevos vínculos aún después del encuentro empresarial.

Los resultados que las empresas agroindustriales mexicanas participantes en el Al-Partenariat 2003 no fueron del todo satisfactorios desde la percepción de los cuestionados porque los empresarios no tenían experiencia previa en cooperación empresarial, mas no porque los recursos financieros no hubiesen sido aplicados para los fines que fueron otorgados. La encuesta que se aplicó a 129 empresas del sector agroindustrial que asistieron al Al-Partenariat 2003 arroja un poco de luz sobre esto último.

En los resultados preeliminares se encontró que el 43% de las empresas agroindustriales mexicanas estableció vínculos con empresas extranjeras a las que se les calificó como exitosas. El 67% de las empresas consideradas como exitosas porque establecieron vínculos con empresas extranjeras no solicitaron el apoyo financiero del eurocentro Bancomext. Demostrándose con estos porcentajes que el apoyo financiero no es determinante para que las empresas establezcan vínculos y se inserten en las redes de cooperación empresarial internacionales. Esto último se confirmó un año seis meses después del Al-Partenariat 2003 mediante la muestra de 77 empresas agroindustriales mexicanas en la que encontramos que 48 empresas han establecido vínculos con empresas extranjeras, por esta razón las denominamos empresas exitosas.

Dentro del grupo de empresas exitosas sólo el 8% tuvieron apoyo financiero de Bancomext. Esto último indica que el apoyo financiero no es un factor **determinante** para que las empresas se inserten en la red de cooperación empresarial internacional.

El financiamiento es importante porque aumenta la liquidez, cubre del riesgo cambiario y afecta la rentabilidad de las empresas agroindustriales participantes en Al-Invest, sin embargo, hasta este momento, los apoyos financieros ofrecidos por el eurocentro Bancomext no han sido otorgados en una medida suficiente a las empresas insertas en la red como para poder evaluar dichos efectos.

Una vez que el apoyo financiero del eurocentro se aplicase en mayor medida a las empresas cooperadoras, y bajo un periodo lo suficientemente largo como para evaluar el efecto en las mismas, se podría considerar empíricamente si en verdad dicho apoyo aumentó la liquidez, cubrió del riesgo cambiario y afectó la rentabilidad de las empresas agroindustriales mexicanas. Actualmente, sólo se puede demostrar en lápiz y papel, tal y como se consideró en los capítulos cuatro y cinco de este trabajo.

El apoyo financiero que Bancomext ofrece a las empresas para que estas se inserten en la red de cooperación empresarial internacional formalmente es lo suficientemente completo para apoyar a las empresas. Sin embargo, en la muestra obtenida del encuentro Al-Partenariat 2003 se ha demostrado que los empresarios aún no se han visto beneficiados de dicho apoyo.

También se debe reconocer bajo la prueba empírica presentada en este proyecto que los recursos financieros externos a la empresa, si bien son un factor importante para la internacionalización de la empresa a través de las redes de cooperación empresarial internacionales, no son un factor determinante para dicho objetivo. Lo fundamental para que las redes de cooperación funcionen es sensibilizar al empresario en aspectos de cooperación, que el empresario se convenza de que bajo estrategias de cooperación puede obtener mayores beneficios a mediano plazo.

Por otra parte, las empresas agroindustriales participantes en AI-Invest no han utilizado el financiamiento otorgado por Bancomext porque existen otras fuentes de financiamiento, los trámites son complicados, los requisitos no son alcanzables o porque consideran que su empresa no lo necesita.

Finalmente, en los casos que abordamos se observó que los dos empresarios que tenían experiencia previa en cooperación establecieron nuevos vínculos de cooperación aún después del encuentro AI-Partenariat 2003, además, consideraron que de los actos oportunistas se puede aprender para en el siguiente vínculo no cometer los mismos errores. Contrario a estos dos casos, el empresario de la fábrica de chocolates no ha establecido vínculos de cooperación porque no ha tomado la iniciativa, aún cuando cuenta con todos los recursos para lograrlo.

VII) Conclusiones generales

Las empresas se encuentran inmersas en dos procesos: la globalización y la integración regional. La globalización como proceso que tiende a la liberalización de las finanzas y el comercio obliga a las empresas a competir en el nivel internacional, aún cuando estas empresas no se propongan incursionar en el mercado extranjero. El desequilibrio existente entre la apertura comercial y financiera alimenta las crisis financieras, convirtiendo en un reto para las empresas de menor dimensión el hacer frente a los problemas derivados de dichas crisis. Además, el actual sistema capitalista ha provocado la creación de empresas de supervivencia ante el aumento de la desigualdad económica y la pobreza.

Las empresas transnacionales mantienen un papel protagónico en el nivel internacional. Éstas son subvencionadas por los estados con la creación de infraestructuras, minimizando los impuestos, externalizando los costos del desempleo y recibiendo subvenciones directas. Por medio de estrategias de bajo costo, economías de escala, las adquisiciones y/o fusiones, logran un mayor control del mercado e imponen barreras a las empresas de menor dimensión.

Las PYME mexicanas del sector agroindustrial se encuentran inmersas en los dos procesos económicos, con más desventajas que oportunidades, frente a las transnacionales y a las medidas proteccionistas que los países desarrollados han impuesto para apoyar a sus propias empresas. Un ejemplo de esto último es la Política Agrícola Común. La PAC al garantizar a los agricultores un salario igual al que percibirían laborando en la zona urbana disminuye los costos de producción, provoca la sobreoferta y la caída del precio de los productos en el nivel internacional. Además, las reformas a dicha política permiten tener un mayor control sobre la demanda europea, lo que coloca en mayor desventaja los productos agrícolas mexicanos que se exportan a la UE.

El empresario del sector agroindustrial mexicano no cuenta con el apoyo del gobierno para garantizarle un ingreso fijo en caso de pérdidas por cambios climáticos, plagas o por una sobreoferta en el mercado. Tampoco cuenta con asesoría sobre medidas medioambientales y fitosanitarias, ni capacitación técnica para una producción intensiva. Mucho menos existen mecanismos que permitan controlar la entrada de aquellos productos extranjeros a México que impliquen riesgos para el productor mexicano, es decir, no existe forma de evitar que los productos extranjeros sean vendidos a un precio más bajo que el nacional. Esto último fomenta la eliminación del sector agrícola mexicano, dejando la producción del país en manos de unas cuantas transnacionales, y haciéndonos cada vez más dependientes del exterior para cubrir las necesidades de alimentación de la población.

Las empresas agroindustriales mexicanas están condicionadas a competir en el nivel internacional, ante la entrada de empresas extranjeras a su propio mercado. Frente a la reestructuración de los espacios económicos las empresas que actúan localmente se ven forzadas a modificar sus estrategias con la finalidad de establecer nuevos vínculos con competidores, proveedores y clientes.

Estos dos procesos (globalización y regionalización) han conducido a que el sector empresarial se reestructure conforme a las nuevas exigencias del entorno económico. Dentro de este sector empresarial se encuentran las PYME, las cuales no necesariamente son símbolo de pobreza y marginación, más bien, representan para México el motor del

desarrollo económico. Estas empresas de menor dimensión no han logrado una rápida inserción en el sistema internacional.

Existe, por tanto, la necesidad de proponer nuevas estrategias que permitan a las empresas micro, pequeña y mediana hacer frente a los obstáculos provocados ante los procesos de globalización e integración regional. Principalmente para las empresas que se encuentran en sectores intensivos en mano de obra (textil, agrícola y agroindustrial) y que pertenecen a los estados del sur de México. Al mismo tiempo que se debe reorientar las exportaciones hacia otras regiones del mundo, lo que permitirá disminuir la dependencia hacia el mercado estadounidense.

Para proponer esta nueva estrategia, en el desarrollo del presente trabajo fue importante definir y explicar el fenómeno de las redes de cooperación empresarial internacionales provocadas bajo programas europeos como Al-Invest, entre otros. Se señaló en el tercer capítulo que las redes locales de producción se crean por el actuar cotidiano, no así, en el caso de la red de cooperación empresarial internacional.

Las redes de cooperación empresarial internacionales son provocadas por los coopecos y los eurocentros. Estos últimos reciben financiamiento de la Unión Europea para la creación y mantenimiento de dichas redes, sin embargo, el apoyo financiero que cada eurocentro ofrezca individualmente a las empresas insertadas en la red deberá obtenerse de terceras fuentes, tales como gobiernos, cámaras empresariales, etc. **No obstante, los vínculos de cooperación son los que en realidad pueden mantener la red a mediano plazo, e inclusive, permitir que esta última crezca.**

Las empresas pueden establecer vínculos bajo estrategias competitivas, lo que conduce a actos oportunistas y a la obtención de beneficios inmediatos. En el caso de los vínculos de cooperación, las empresas se ven obligadas a establecer un objetivo común bajo estrategias cooperativas que les permita obtener mayores beneficios a largo plazo, cediendo una parte de sus intereses en el corto plazo.

Para la formación de las redes de cooperación empresarial internacionales que tienden a ser complejas es importante que las instituciones de apoyo (eurocentros y coopecos) promuevan la cooperación y establezcan mecanismos para disminuir el oportunismo.

Independientemente del apoyo financiero que los eurocentros como Bancomext actualmente ofrecen a las empresas se propone que se establezcan cursos y programas de acción para sensibilizar a los empresarios en cuanto a la importancia que tiene la cooperación y de cómo el oportunismo, si bien trae consigo beneficios a corto plazo, rompe los vínculos de cooperación.

Con respecto a los aspectos financieros, los empresarios cooperadores deben considerar la liquidez, la rentabilidad y la solvencia de su empresa para medir el grado de compromiso que pueden adquirir en un acuerdo de cooperación, al mismo tiempo que deben reconocer que existe un riesgo importante en las operaciones que las empresas decidan realizar conjuntamente. **Esto también les permitirá conocer hasta qué grado la cooperación permite aumentar más la rentabilidad que actuando la empresa sola.**

En la medida que las empresas cooperadoras logren administrar el riesgo y hacer uso de la ingeniería financiera, se reducirán las posibilidades de que los acuerdos de cooperación fracasen por no alcanzar su objetivo bajo estrategias cooperativas.

El eurocentro Bancomext ha puesto a disposición de los empresarios participantes en los encuentros empresariales una variedad de instrumentos y programas relacionados con los aspectos financieros que facilitan a las empresas insertarse en la red de cooperación empresarial internacional.

Algunos de estos instrumentos contribuyen a la formación de los vínculos de cooperación al disminuir el nivel de incertidumbre en las transacciones que las empresas realizan en el nivel internacional. Tal es el caso de la red de bancos que se ha creado para dar apoyo en este aspecto. Otros instrumentos como el Factoraje, permiten hacer frente a actos oportunistas, disminuyendo el costo implicado para la empresa una vez que se ha roto un vínculo de cooperación.

Al principio del proyecto se propusieron tres hipótesis para contrastación empírica. En este caso se formó un grupo de 129 empresas a las cuales se les envió una encuesta preliminar seis meses posteriores al encuentro AI-Partenariat 2003. Un año seis meses después se aplicó un cuestionario a 77 empresas y, además, se realizaron tres entrevistas cara a cara con tres empresarios que asistieron al encuentro empresarial AI-Partenariat 2003 Ciudad de México, organizado por Bancomext.

Los resultados muestran que el apoyo financiero que Bancomext ha dado a las empresas no es determinante para la inserción de las mismas en la red de cooperación empresarial internacional. El 43% de las empresas encuestadas declaró tener vínculos con empresas extranjeras, sobre este grupo calificado como empresas exitosas el 63% no había recibido financiamiento de Bancomext.

En otras palabras los resultados alcanzados por las empresas agroindustriales mexicanas participantes en AI-Invest que han obtenido financiamiento del eurocentro Bancomext sean o no satisfactorios se debe a otros factores que no necesariamente se relacionan con el aspecto financiero.

En lápiz y papel se ha demostrado que el financiamiento aumenta la liquidez, cubre del riesgo cambiario y afecta la rentabilidad de las empresas en general. Todas las empresas que participan en la red reconocen la importancia del financiamiento tanto interno como externo. Sin embargo, para que una empresa obtenga resultados positivos con financiamiento externo, este último debe ser a la medida de las necesidades de la empresa.

El considerar la liquidez, la rentabilidad y la solvencia de las empresas cooperadoras permite medir el grado de compromiso que estas últimas pueden adquirir en un acuerdo de cooperación. También les permite a los empresarios conocer en qué medida la cooperación aumenta más la rentabilidad de la empresa que actuando en forma individual.

Por otra parte, el financiamiento otorgado por Bancomext aún no es lo suficientemente general en las empresas insertas en la red de cooperación empresarial internacional como para poder analizar el impacto que este tiene en las empresas que lo han recibido. Además, es mucho más difícil comprobar por un externo a la empresa hasta qué grado el apoyo financiero afecta positiva o negativamente a la PYME.

En el presente trabajo se encontró que la principal razón por la que las empresas no han solicitado el apoyo financiero es porque desconocen los instrumentos y programas ofrecidos por Bancomext. Ningún empresario de la muestra conoce todos los instrumentos de apoyo ofrecidos por Bancomext a través de la página de la internet. Además de esta razón

encontramos otras adicionales como: los trámites son complicados, primero se tiene que exportar antes de pedir el crédito, se teme a perder independencia administrativa, y no existe un instrumento que se adapte a las necesidades prioritarias de la empresa.

El estudio presentado se centró en analizar los aspectos financieros relacionados con las empresas agroindustriales mexicanas que buscaban internacionalizarse a través de las redes de cooperación empresarial internacionales. La razón por la cual se eligió el sector agroindustrial es porque el programa AI-Invest formalmente se ubica como un programa de cooperación para el desarrollo, y el sector agroindustrial es estratégico para la UE. En otras palabras, AI-Invest es un instrumento que la Unión Europea ha creado con la finalidad de provocar el desarrollo económico en América Latina, bajo la consideración de que la PYME es motor del desarrollo. En todo caso, se esperaría que dicho programa diese mayor importancia a los sectores textil, agrícola y agroindustrial, favoreciendo a las empresas del país en desarrollo, antes que a las europeas.

Por otra parte, no existe un trato diferenciador por parte del eurocentro Bancomext hacia las empresas del sector agroindustrial, es decir, no existen mecanismos específicos que les permitan vencer las trabas ocasionadas por la PAC para exportar sus productos a Europa. Esto hace que, aún dentro de un programa de cooperación para el desarrollo, se deje a su propia suerte al empresario mexicano del sector agroindustrial.

Con todo, mientras que dentro del programa AI-Invest se encuentren insertadas empresas que provoquen el desarrollo local, como es el caso de la cooperativa exportadora de aguacate, el programa continuará justificándose en el marco de la cooperación para el desarrollo que la Unión Europea mantiene con terceros países.

1. Nuevos temas de investigación

Por otra parte, existen tres nuevos proyectos de investigación que pudieran iniciarse a partir del presente trabajo. El primero se relaciona con establecer un método a partir de la topología de las redes de cooperación empresarial internacionales propuesta en este trabajo que permita evaluar la independencia de la red de cooperación empresarial internacional con respecto a los eurocentros. El segundo estudio se refiere a contrastar empíricamente la vinculación entre las redes locales y las redes de cooperación empresarial internacionales, y si dicha vinculación facilita el desarrollo endógeno.

El tercero implica realizar el mismo análisis que se presentó en el trabajo sólo que aplicándolo a otro AI-Partenariat que se haya organizado en otro país de América Latina y con un nuevo sector. Esto último permitiría marcar tendencias y abrir nuevas líneas de investigación relacionadas con los vínculos de cooperación empresarial entre empresas de menor dimensión de distintos países.

Anexos

Cuestionario 1

Estimado empresario:

Aprovechamos la ocasión para agradecerle su interés y apoyo, al mismo tiempo, solicitarle nos reenvíe el cuestionario adjunto con las respuestas. El llenado le tomará sólo dos minutos, sin embargo, la aportación que hará al trabajo de investigación que estamos efectuando será valiosísima. Por nuestra parte continuaremos reenviándole los resultados parciales de dicha investigación.

- 1.- La última vez que vendió productos en el mercado europeo fue
 - a) Días atrás
 - b) Más de un mes
 - c) Más de un año
- 2.- La última vez que compró productos de origen europeo para su empresa fue
 - a) Días atrás
 - b) Más de un mes
 - c) Más de un año
- 3.- Bancomext le ha facilitado el apoyo financiero que ha solicitado?
 - a) Sí
 - b) No
- 4.- El apoyo financiero de Bancomext fue (elegir más de una opción si es el caso):
 - a) Crédito para comprar equipo o maquinaria importada
 - b) Factoraje
 - c) Capital de riesgo
 - d) Crédito para ventas al extranjero
 - e) Emisión de la Carta de crédito o garantía para Europa Central, del este o Asia
 - f) Coberturas contra el riesgo cambiario
 - g) Crédito comprador para América Latina
 - h) Otros

5.- Califique el impacto que ha tenido en su empresa el apoyo de Bancomext

	Aumentó	Se mantuvo	Disminuyó
--	---------	------------	-----------

Rentabilidad

Liquidez

Solvencia

Riesgo al tipo de cambio

6.- Ha establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con una ó más empresas extranjeras? (sí/no)

Especifique el país o países:

7.- Califique el apoyo brindado por Bancomext para la internacionalización de su empresa

- a) Excelente
 - b) Bueno
 - c) Regular
 - d) Malo
- 8.- Califique los resultados que su empresa obtuvo en el encuentro empresarial AI-Partenariat 2003
- a) Excelente
 - b) Bueno
 - c) Regular
 - d) Malo

Gracias por su apoyo.

Empresa	Pregunta 1				Pregunta 2				P3		P4	Pregunta 5				Pregunta 6		Pregunta 7				Pregunta 8				OBSERVACIONES		
	a	b	c	no	a	b	c	no	si	no	h	Rentabilidad	liquidez	solventia	riesgo	si	no	a	b	c	d	a	b	c	d			
2		1						1		1						1		1									1	Los europeos dispuestos a vender pero no ha comprar
4			1				1			1						1		1									1	
8		1						1	1		a	Aumentó	aumentó	mantuvo	mantuvo	1		1						1			Francia	
9	1						1			1					1				1						1		Francia	
15				1			1			1					1					1						1	Japón	
23	1				1				1		e	mantuvo	mantuvo	mantuvo	mantuvo	1			1								Canadá, Australia, Israel y Finlandia	
28				1	1					1					1											1	España	
36		1					1			1						1			1						1			
52				1	1					1					1			1						1			EE.UU.	
53				1				1		1					1			1									Canadá y Moscú	
58				1			1			1						1												
60			1					1	1			mantuvo	mantuvo	mantuvo	mantuvo		1	1									El apoyo de Bancomext es la invitación a ferias	
82		1				1			1		a	aumentó	aumentó	mantuvo	mantuvo	1			1				1				África, Asia y Europa	
83	1				1				1		h	aumentó	mantuvo	mantuvo	mantuvo		1	1							1			
84				1				1		1					1				1							1	No especificó países	
88		1						1		1					1			1							1		España con Bancomext como intermediario	
89				1		1				1						1											No asistió el entrevistado	
95		1						1		1						1				1					1			
110				1				1	1		d					1				1							EE.UU.	
111				1				1		1						1		1							1		Bancomext ha facilitado capacitación y asesoría	
129	1						1			1					1			1									Promoción internacional de Bancomext. EE.UU., UE y Japón	
Total	4	6	2	9	3	3	6	9	6	15					12	9	1	11	4	2	0	5	5	4				

Respuestas al cuestionario 1

Cuestionario 2

Estimado empresario:

Aprovechamos la ocasión para agradecerle su interés y apoyo, al mismo tiempo, solicitarle nos reenvíe el cuestionario adjunto con las respuestas. El llenado le tomará sólo dos minutos, sin embargo, la aportación que hará al trabajo de investigación que estamos efectuando será valiosísima. Por nuestra parte continuaremos reenviándole los resultados parciales de dicha investigación.

- 1.- La última vez que vendió productos en el mercado europeo fue
 - a) Días atrás
 - b) Más de un mes
 - c) Más de un año

- 2.- La última vez que compró productos de origen europeo para su empresa fue
 - a) Días atrás
 - b) Más de un mes
 - c) Más de un año

- 3.- La razón por la cual no ha solicitado apoyo de Bancomext es?
 - a) Los trámites son complicados
 - b) Los requisitos no son alcanzables
 - c) Los tipos de crédito no son acordes con las necesidades de la empresa
 - d) La empresa no tiene necesidad de dicho apoyo
 - e) Existen otras fuentes de financiamiento a las cuales se ha recurrido
 - f) Otras razones (especificar)

- 4.- Conoce los instrumentos financieros que Bancomext ofrece?
 - a) Sí
 - b) No

- 5.- Ha establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con una ó más empresas extranjeras? (sí/no)
Especifique el país o países:

- 6.- Califique los resultados que su empresa obtuvo en el encuentro empresarial AI-Partenariat 2003
 - a) Excelente
 - b) Bueno
 - c) Regular
 - d) Malo

Gracias por su apoyo

Empresa	Pregunta 1				Pregunta 2				Pregunta 3						Pregunta 4		Pregunta 5		Pregunta 6				Observaciones
	a	b	c	no	a	b	c	no	a	b	c	d	e	f	Si	no	si	no	a	b	c	d	
7				1				1							1			1					EE.UU.
19		1						1							1			1					Alemania y España
24				1	1											1		1					Alemania y Chile
32	1							1							1							1	
34	1							1							1			1				1	España
38																							EE. UU. Las contrapartes en AI-Partenariat no eran comercializadoras
43			1					1	1	1	1				1				1				
44		1						1							1			1				1	Japón
56	1							1				1	1	1				1				1	EE.UU., Sudamérica y Asia
57			1					1		1	1	1	1	1								1	
64																							Sólo si son exportadores les apoyan. Hubo ofrecimientos en el encuentro pero no se concretaron
76				1				1										1				1	
81			1					1							1			1				1	China, Japón, EE.UU. y Canadá
100				1				1										1	1			1	Europa
112		1						1							1			1					España
Total	3	3	4	5	1	2	10	2	2	3	4	7	4	3	12	3	10	5	0	7	2	4	

Respuestas al cuestionario 2

Cuestionario 3

Estimado empresario:

Aprovechamos la ocasión para agradecerle su interés y apoyo, al mismo tiempo, solicitarle nos reenvíe el cuestionario adjunto con las respuestas. El llenado le tomará sólo dos minutos, sin embargo, la aportación que hará al trabajo de investigación que estamos efectuando será valiosísima. Por nuestra parte continuaremos reenviándole los resultados parciales de dicha investigación.

1.- Por favor, indique con la letra correspondiente los instrumentos de apoyo que conoce de Bancomext (elegir más de una opción si es el caso):

- a) Crédito para comprar equipo o maquinaria importada
- b) Factoraje
- c) Capital de riesgo
- d) Crédito para ventas al extranjero
- e) Emisión de la Carta de crédito o garantía para Europa Central, del este o Asia
- f) Coberturas contra el riesgo cambiario
- g) Crédito comprador para América Latina
- h) Otros (especificar)
- i) No conozco ninguno

2.- La razón por la cual no ha solicitado apoyo de Bancomext es?

- a) Los trámites son complicados
- b) Los requisitos no son alcanzables
- c) Los tipos de crédito no son acordes con las necesidades de la empresa
- d) La empresa no tiene necesidad de dicho apoyo
- e) Existen otras fuentes de financiamiento a las cuales se ha recurrido
- f) Otras razones (especificar)

3.- Ha establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con una ó más empresas extranjeras? (sí/no)

Especifique el país o países:

4.- Califique los resultados que su empresa obtuvo en el encuentro empresarial AI-Partenariat 2003

- a) Excelente
- b) Bueno
- c) Regular
- d) Malo

Gracias por su apoyo

Empresa	Pregunta 1									Pregunta 2						Pregunta 3		Pregunta 4				Observaciones
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	a	b	c	d	e	f	si	no	a	b	c	d	
1	1	1		1	1							1					1				1	
10					1	1	1							1		1					1	EE.UU.
20								1					1			1					1	EE.UU. Promoción de Bancomext
21	1	1	1	1	1	1				1	1			1		1			1			EE.UU., Argentina, Chile, Ecuador y España
22	1	1				1							1			1					1	Cuba y Guatemala
25									1					1		1			1			EE.UU.
29		1			1	1				1	1	1		1			1				1	Buscaban proveedores y coinversión en el AI-Partenariat 2003
35	1	1	1	1							1					1						EE.UU.
40	1	1			1	1							1			1						España
49				1		1									1	1					1	Cuba y EE.UU.
50	1					1		1		1	1					1				1		España y Canadá
54				1		1					1	1		1		1						EE.UU.
67				1										1			1			1		
70					1						1			1			1				1	"pésimo" AI-Partenariat 2003
85								1		1	1	1		1			1					
92				1											1	1		1				No han exportado
96	1			1	1									1	1	1			1			Intereses más bajos y más rápido. Canadá
98	1	1	1	1	1	1	1					1			1		1		1			Se financian internamente
103				1	1	1									1		1				1	
113	1	1	1												1		1				1	
116								1					1				1					No recuerda participación en el encuentro
121									1						1		1			1		Proyecto incipiente
123										1			1				1				1	"los compradores", así calificó a los cooperadores de AI-Partenariat
128				1		1						1				1			1			EE.UU.
Total	9	8	4	11	9	11	2	4	3	4	7	6	5	10	7	12	12	0	5	3	10	

Respuestas al cuestionario 3

Cuestionario 4

Estimado empresario:

Aprovechamos la ocasión para agradecerle su interés y apoyo, al mismo tiempo, solicitarle nos reenvíe el cuestionario adjunto con las respuestas. El llenado le tomará sólo dos minutos, sin embargo, la aportación que hará al trabajo de investigación que estamos efectuando será valiosísima. Por nuestra parte continuaremos reenviándole los resultados parciales de dicha investigación.

- 1.- La última vez que vendió productos en el mercado europeo fue
 - a) Días atrás
 - b) Más de un mes
 - c) Más de un año

- 2.- La última vez que compró productos de origen europeo para su empresa fue
 - a) Días atrás
 - b) Más de un mes
 - c) Más de un año

- 3.- Por favor, indique con la letra correspondiente los instrumentos de apoyo que conoce de Bancomext (elegir más de una opción si es el caso):
 - a) Crédito para comprar equipo o maquinaria importada
 - b) Factoraje
 - c) Capital de riesgo
 - d) Crédito para ventas al extranjero
 - e) Emisión de la Carta de crédito o garantía para Europa Central, del este o Asia
 - f) Coberturas contra el riesgo cambiario
 - g) Crédito comprador para América Latina
 - h) Otros (especificar)
 - i) No conozco ninguno

- 4.- La razón por la cual no ha solicitado apoyo de Bancomext es?
 - a) Los trámites son complicados
 - b) Los requisitos no son alcanzables
 - c) Los tipos de crédito no son acordes con las necesidades de la empresa
 - d) La empresa no tiene necesidad de dicho apoyo
 - e) Existen otras fuentes de financiamiento a las cuales se ha recurrido
 - f) Otras razones (especificar)

- 5.- Ha establecido un acuerdo comercial o proyecto de inversión con una ó más empresas extranjeras? (sí/no)
Especifique el país o países:

Gracias por su apoyo

Empresa	Pregunta 1				Pregunta 2				Pregunta 3									Pregunta 4						Pregunta 5		Observaciones
	a	b	c	no	a	b	c	no	a	b	c	d	e	f	g	h	i	a	b	c	d	e	f	si	no	
17	1						1	1	1	1	1						1	1			1			1		
27		1					1				1						1						1			
37				1			1									1					1			1		
39			1				1	1	1				1								1			1		
47				1	1											1						1		1		
48				1		1			1					1	1						1			1		
51				1				1								1					1			1		
61			1					1	1	1						1						1		1		
65				1	1										1							1		1		
66				1				1								1						1		1		
68			1				1			1							1	1					1			
71				1				1								1					1			1		
77				1				1	1	1		1	1	1				1	1					1		
80			1					1	1			1	1	1							1			1		
109			1				1					1		1			1	1	1				1			
114	1						1			1			1	1		1						1		1		
122				1				1	1		1	1	1	1		1					1			1		
Total	2	1	5	9	2	1	3	11	7	6	2	6	7	6	0	3	5	4	4	2	3	6	4	8	9	

Respuestas al cuestionario 4

Bibliografía

- ALÁEZ, Ma. Ángeles, *Innovación y tamaño de empresa*, Madrid, Dickinson, 2001, 238 pp.
- ALONSO, José Antonio y Valpy FitzGerald, *Financiación del desarrollo y coherencia en las políticas de los donantes*, Madrid, Catarata, 2003, 294 pp.
- AMIN, Samir, *El capitalismo en la era de la globalización*, traducción de Rafael Grasa, Barcelona, Paidós, 1999, 188 pp. (Título original: *Capitalism in the Age of Globalization, the Management of Contemporary Society*).
- , y Vergopoulos Kostas, *La cuestión campesina y el capitalismo*, México, Nuestro Tiempo, 1980, 231 pp.
- ANZOLA, Sérvulo, *Administración de pequeñas empresas*, México, Mc Graw-Hill, 2002, 368 pp.
- AROCENA, Rodrigo y Judith Sutz, *Subdesarrollo e innovación. Navegando contra el viento*, Madrid, Cambridge University Press, 2003, 230 pp.
- ASOCIACIÓN EUROPEA DE COMERCIO JUSTO, *El desafío del comercio justo, anuario EFTA 2001-2003*, Asociación Europea de Comercio Justo, Gante, Bélgica, 2001, 212 pp.
- AYALA, Espino José, *Fundamentos Institucionales del Mercado*. México, 2002, UNAM, Facultad de Economía, 209 pp.
- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, *Plan de negocios para la exportación*, México, Bancomext, 2001, 2ª ed, 206 pp.
- , *Contratos de compraventa Internacional*, México, Bancomext, 2001, 2ª ed, 258 pp.
- BASAVE, Jorge (coord.), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas-Miguel Ángel Porrúa, 2000, 342 pp.
- BECK, Ulrich, *¿Qué es la globalización?. Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, traducción de Bernardo Moreno, Barcelona, Paidós, 1998, 224pp.(Título original: *Was is Globalisierung? Irrtümer des Globalismus- Antworten auf Globalisierung*).
- BERZOSA, Carlos, *Los nuevos Competidores internacionales. Hacia un cambio en la estructura industrial mundial*, Madrid, Ciencias Sociales, 1991, 220 pp.
- BLANCO y Ferrando, *Dirección financiera de la empresa*, Madrid, Pirámide, 1996, pp. 204
- BONNET, Marcel, *Las ayudas europeas y las Pymes: la situación de Canarias*, Universidad de la Laguna, Canarias, 2001, 198 pp.
- BORJA, Arturo (coord.), *Para evaluar al TLCAN*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2001, 472 pp.
- BORRAYO, Rafael, *Sustentabilidad y desarrollo económico*, México, Mc Graw Hill, 2002, 124 pp.
- BREALEY y Myers, *Principios de finanzas corporativas*, Madrid, Mc Graw Hill, 1998, 5ª. ed., pp. 806
- BUCKLEY y Casson, "A theory of cooperation in international bussiness" en Contractor y Lorange (coord.), *Cooperative Strategies in International Bussiness*, Lexington Books, 1988, [s.p.]
- BUSTELO, Pablo, *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Madrid, Síntesis, 1999, 1ª reimpr. 304 pp.
- CARPINTERO, Samuel, *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina. El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI*, Bilbao, Deusto, 1998, 182 pp.
- CAZORLA, Leonardo y Carlos Cano, *El capital Riesgo como instrumento de apoyo a la Pyme*, España, Universidad de Almería, Ciencias económicas y jurídicas, 2000, 126 pp.
- CENTRO NUEVO MODELO DE DESARROLLO, *Norte –Sur. La fábrica de la pobreza*, Italia, traducción de José Choza, Popular, 1997, 3ª ed, 254 pp. (Título original: *Nord/Sur. Predatori, Predati e Oportunisti*).
- CERDA, Emilio, José Jimeno y Joaquín Pérez, *Teoría de Juegos*, Madrid, Prentice Hall, 2004, 282 pp.
- CONDE, Francisco e Inmaculada Hurtado, *Política comercial de la Comunidad Europea*, Madrid, Pirámide, 2000, 210 pp.
- CONDE, Javier (coord.), *Empresa y medio ambiente. Hacia la gestión sostenible*, Madrid, Nivola, 2003, 224 pp.
- CORTÉS, Fernando, *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, México, Siglo XXI, 2000, 274 pp.
- COSTA y Font, *Nuevos instrumentos financieros en la estrategia empresarial*, Madrid, ESIC, 1992, 532 pp.
- COSTAS, Antón y Gemma Cairó (coord.), *Cooperación y desarrollo. Hacia una agenda comprehensiva para el desarrollo*, Pirámide, Madrid, 2003, 248 pp.
- COTLER, Pablo, *Las entidades Microfinancieras del México Urbano*, México, Universidad Iberoamericana, 2003, 142 pp.
- CUENCA, Eduardo, *Europa e Iberoamérica*, Madrid, Síntesis, 2002, 222 pp.
- CUEVA, Agustín, *El desarrollo del capitalismo en América Latina*, México, Siglo XXI, 1999, 17º ed, 276 pp.

- CHOMSKY**, Noam, *Una nueva generación dicta las reglas*, traducción de Gonzalo G. Djembé, Barcelona, Crítica, 2002, 2ª ed, 170 pp. (Título original: *A new Generation Draws the Line: Kosovo, East Timor and the Standards of the West*).
- CHUDNOVSKY**, Daniel, Bernardo Kosacoff y Andrés López, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1999, 396 pp.
- DE ASÍS**, Agustín, Marc Labie, Carlos Mataix, et al, *Las microempresas como agentes de desarrollo en el Sur*, Madrid, Cideal, 2000, 152 pp.
- DE LA DEHESA**, Guillermo, *Comprender la globalización*, Madrid, Alianza, 2000, 246 pp.
 ———, *Globalización, desigualdad y pobreza*, Madrid, Alianza, 2003, 312 pp.
- DE RIVERO**, Oswaldo, *El mito del desarrollo. Los países inviables en el siglo XXI*, Lima, Fondo de Cultura Económica, 2001, 2ª ed, 266 pp.
- DELGADO**, Manuel (comp.), *Desarrollo y cooperación en una economía globalizada. Tres enfoques de la cooperación internacional*, Fundación del Monte, Sevilla, 1999, 134 pp.
- DIAZ–BAUTISTA**, Alejandro, *Los determinantes del crecimiento Económico. Comercio internacional, convergencia y las instituciones*, México, El Colegio de la Frontera Norte, 2003, 164 pp.
- DOMÍNGUEZ**, Lilia y Flor Brown, *Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico*, México, Facultad de Economía, UNAM-Miguel Ángel Porrúa, 2003, 174 pp.
- DURBÁN**, Salvador, *Introducción a las finanzas*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 1994, 4ª ed., 576 pp.
- EASTERLY**, William, *En busca del crecimiento. Andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo*, traducción de Bernardo Kugler, Barcelona, Antoni Bosch, 2003, 344 pp. (Título original: *The Elusive Quest for Growth: Economists Adventures and Misadventures in the Tropics*).
- EICHENGREEN**, Barry, *La globalización del capital. Historia del sistema monetario internacional*, Antoni Bosch, pp. 327.
- ESPINOSA**, Oscar, *El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Una visión de la modernización de México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993, 152 pp.
- FERNÁNDEZ**, Juan y Nieves Arranz, *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*, Madrid, Esic, 1999, 282 pp.
- FINNERTY**, *Financiamiento de proyectos. Técnicas modernas de ingeniería económica*, México, Prentice Hall, 1998, 382 pp.
- FLORES**, Aldo, *Proteccionismo versus librecambio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998, 440 pp.
- FLORES**, José y Federico Novelo (comp.), *Innovación industrial, desarrollo rural e integración internacional*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2000, 392pp.
- FURIO**, Elies, *Evolución y cambio en la economía regional*, Barcelona, Ariel, 1996, 157 pp.
- GARCÍA** Domingo (coord.), *El riesgo financiero de la pequeña y mediana empresa en Europa*, Madrid, Pirámide, 1997, 466 pp.
- GARCÍA**, José Luis, *Historia económica de la empresa*, Madrid, Istmo, 1994, 320 pp.
- GIDDENS**, Anthony y Hutton Will, *En el límite. La vida en el capitalismo global*, traducción de María Luisa Rodríguez, Barcelona, Tusquets, 2001, 324 pp. (Título original: *On the Global Edge. Living with Global Capitalism*).
- GIL DE MONTES**, Manuel, *La Financiación de las exportaciones agrarias en la Unión Europea. Las restituciones a la exportación*, Cádiz, Servicio de publicaciones de la Universidad, 2002, 216 pp.
- GIL**, Javier Alfonso (coord.) *Empresa e innovación en la Unión Europea. Análisis comparativo de las políticas de innovación en las Pymes*, Madrid, Minerva, 2002, 198 pp.
- GIRÁLDEZ**, Elena, *La internacionalización de las empresas españolas en América Latina*, Madrid, Consejo Económico y Social, 2002, 240 pp.
- GÓMEZ**, Manuel y José Sanahuja (coord.), *La cooperación al desarrollo en un mundo en cambio. Perspectivas sobre nuevos ámbitos de intervención*, Madrid, Cideal, 2001, 376 pp.
- GONZÁLEZ**, Cuauhtémoc (comp.), *La Modernización del sector agropecuario*, México, Instituto de investigaciones Económicas, UNAM, 1991, 402 pp.
- GONZÁLEZ**, Juan, *China: Reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2003, 352 pp.
- GÜELL**, Antoni y Mar Vila (coord.), *América Latina y España: un futuro compartido*, Barcelona, Planeta, 2000, 324 pp.
- GUERRA-BORGES**, Alfredo, *Globalización e Integración latinoamericana*, México, Siglo XXI, 2002, 296 pp.
- GUERRERO**, Diego (editor), *Macroeconomía y crisis mundial*, Madrid, Trotta, 2000, 254 pp.

- GUISADO**, Manuel, *Internacionalización de la empresa. Estrategias de entrada en los mercados extranjeros*, Madrid, Pirámide, 2002, 411 pp.
- GUTIÉRREZ**, Antonio y Celso Garrido (coord.), *Transiciones financieras y TLC, Canadá, México y EEUU*, México, Ariel Economía, 1994, 354 pp.
- HERNÁNDEZ**, Enrique, *La competitividad industrial en México*, México, UAM-Universidad Iztapalapa, Plaza y Valdés, 2000, 402 pp.
- HUERTA**, Arturo, *Apreciación cambiaria, baja inflación, recesión económica*, México, Diana, 2002 162 pp.
- HURTADO**, Nuria Esther, *La Pyme y las estrategias de internacionalización : factores determinantes de su actitud frente a la exportación*, Granada, Universidad de Granada, 2002, 230 pp.
- IBÁÑEZ**, José Antonio (coord.), *Conversión de deuda externa en asistencia, promoción y desarrollo social*, México, FAPRODE, Instituto de Análisis y Propuestas Sociales, 1997, 124 pp.
- INFANTE**, Arturo, *Evaluación financiera de proyectos de inversión*, Bogotá, Norma, 1994, 400 pp.
- James Petras y Henry Veltmeyer, *Las dos caras del imperialismo. Vasallos y guerreros*, Argentina, Lumen, 2004, p.9
- KRUGMAN**, Paul y Obsteld Maurice, *Economía Internacional. Teoría y política del comercio internacional*, traducción de Yago Moreno, Madrid, Pearson Educación, 2002, 5ª ed., 360 pp. (Título original: *International Economics Theory and Policy*).
- , *El Internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Massachussets, 1996, traducción de Vicente Morales, Barcelona, Crítica, 1997, 172 pp. (Título original: *Pop Internationalism*).
- , *El retorno de la economía de la depresión, 1999*, traducción de Jordi Pascual, Barcelona, Crítica, 2000, 188 pp. (Título original: *The Return of Depression Economics*).
- , *El teórico accidental y otras noticias de la ciencia lúgubre*, traducción de Jordi Pascual, Barcelona, Crítica, 1999, 194 pp. (Título original : *The Occidental Theorist*).
- LACALLE**, Maricruz, *Microcréditos. De pobres a microempresarios*, Barcelona, Ariel, 2002, 231 pp.
- LARA**, Alfonso, *Edición y control de riesgos financieros*, México, Limusa, 2001, 220 pp.
- LAX** y Sebenius, *El directivo como negociador*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, 1991, [s.p.]
- LEVI**, Maurice, *Finanzas Internacionales*, México, Mc Graw Hill, 3ª. edición, 1997, pp. 708
- LÓPEZ**, Víctor y Carlos Uscanga (coord.), *México frente a las grandes regiones del mundo*, México, Siglo XXI, 2000, 196 pp.
- , y Jorge Rafael Di Masi (coord.), *Del TLC al MERCOSUR. Integración y diversidades en América Latina*, México, Siglo XXI, 2002, 326 pp.
- , *Globalización y regionalización desigual*, México, Siglo XXI, 1997, 151 pp.
- LUCHAIRE**, François, *La ayuda a los países subdesarrollados*, Barcelona, Oikos-tau, 1971, 128 pp. (*que sais - je?* en lengua castellana, no. 24)
- MANRIQUE**, Irma, *Arquitectura de la crisis financiera*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2000, 280 pp.
- MÁNTEY**, Guadalupe y Noemí Levy (comp.), *Globalización financiera e integración monetaria. Una perspectiva desde los países en desarrollo*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2002, 424 pp.
- MARGÁIN**, Eduardo, *TLC y la crisis del neoliberalismo mexicano. Los intereses, el poder y la distribución del ingreso en relaciones internacionales altamente asimétricas*, México, UNAM-Universidad de Guadalajara, Juan Pablos Editor, 2ª ed, 1997, 320 pp.
- MARQUEZ**, Dominga (coord.), *Nuevos horizontes en el desarrollo rural*, Madrid, Universidad Internacional de Andalucía-AKAL 2002, 118 pp.
- MARTINEZ**, Alfredo y Félix López, *Internacionalización de la empresa y elección del modo de entrada en los mercados exteriores. Un enfoque institucional*, Oviedo, Asturias, Septem, 2001, 152 pp.
- MAX-NEEF**, Manfred, *Desarrollo a escala humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, traducción de Soledad Domínguez, Barcelona, Nordan-Comunidad/ Icaria, 2ª ed, 1998, 148 pp. (Título original: *Human Scale Development*).
- MORALES**, Eduardo, *Una nueva visión de la política internacional de México*, Plaza y Valdés, México, 1997, 200 pp.
- MORLEY**, Samuel, *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL-Fondo de Cultura Económica, 2000, 210 pp.
- NECK**, Philip (dir.), *Desarrollo de pequeñas empresas: Políticas y programas*, México, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, Limusa, 1997, 254 pp.
- NIETO**, Gerardo, *Los problemas de la alternancia política en México*, México, Strategos, 2003, 187 pp.

- NIETO, José A., *La unión Europea. Una nueva etapa en la integración económica de Europa*, Pirámide, Madrid, 2001, 264 pp.
- OCAMPO, José Antonio, *La reforma del sistema financiero internacional: un debate en marcha*, Chile, CEPAL, Fondo de Cultura Económica, 1999, 144 pp.
- OCHOA, Guadalupe, *Administración financiera*, México, McGraw Hill, 2002, 460 pp.
- OFICINA DE PUBLICACIONES OFICIALES DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, *Guía europea de alianzas entre las PYME de la subcontratación*, Luxemburgo, 1998, 116 pp.
- OLMEDO, Bernardo y José Luis Solleiro (coord.), *Políticas industriales y tecnológicas para las pequeñas y medianas empresas*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2001, 255 pp.
- ORTEGA, Enrique y Ladislao González, *La internacionalización a través de la exportación. España y las empresas de la comunidad de Madrid*, Mundi-Prensa, Madrid, 2000, 144 pp.
- ORTIZ, Guillermo, et al., *México: transición económica y comercio exterior*, México, Fondo de Cultura Económica/ Banco Nacional de Comercio Exterior , 2ª ed, 1999, 482 pp.
- PACHECO, Teresa, *Investigación y desarrollo regional en Chiapas*, UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, México, 1995, 127 pp.
- PASCUAL, García José y Pascual Echalecu José Carlos , *Las ayudas de la Unión Europea*, Madrid, 2002, Boletín Oficial de Estado, 128 pp.
- PAZ, Fernando, *La economía agrícola mexicana ¿sin campesinos?*, México, UNAM-FCA, Fondo Editorial, 2003, 231 pp.
- PERES, Wilson y Giovanni Stumpo (coord.), *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, México, CEPAL/ Siglo XXI, 2002, 550 pp.
- PÉREZ, Carlota, *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, México, Siglo XXI, 2004, pp. 270
- POMAR, Silvia, y Martín Rivera, *Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Palabra en vuelo, 1998, 148 pp.
- RALLO, Antonio (editor), *Un mundo para todos. Otra globalización es posible*, Barcelona, Icaria – Más Madera, 2003, 160 pp.
- RAMÍREZ, Gonzalo et. al. (cord.), *Desarrollo y cooperación en zonas rurales de América Latina y África. Para adentrarse en el bosque*, Madrid, Catarata, 2002, 336 pp.
- REBOLLO, Andrés, *Financiación de exportaciones con apoyo oficial*, Madrid, Pirámide, Centro Internacional Carlos V, Price Waterhouse Coopers, 2001, 370 pp.
- REDRADO, Martín, *Cómo sobrevivir a la globalización. Una guía para protegerse en la nueva economía global*, Buenos Aires, Prentice-Hall, 2000, 240 pp.
- RÍO, Julio, *La pyme ante el euro. El plan de transición al euro*, Madrid, Pirámide, 1999, 180 pp.
- ROETT, Riordan, (comp.), *La crisis del peso mexicano. Perspectivas internacionales*, traducción de Carlos González, México, Fondo de Cultura Económica, 1996, 196 pp. (Título original: *The Mexican Peso Crisis. International Perspectives*).
- ROJAS, Raúl, *Guía para realizar investigaciones sociales*, México, Plaza y Valdés, 2001, 34ª. edición, 438 pp.
- ROUBAUD, François, *La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*, traducción de Murrillo Beatriz, ORSTOM-INEGI-Fondo de Cultura Económica, México, 1995, 484 pp. (Título original: *L'économie informelle au Mexique. De la sphere domestique 'a la dynamique macro-economique*).
- ROZO, Carlos (coord.), *La política macroeconómica en México. Crítica del modelo de desarrollo*, México, Siglo XXI, 1998, 196 pp.
- , *Capital global e integración monetaria*, México, UAM, Programa Universitario Integración en las Américas, Miguel Ángel Porrúa, 2003, 308 pp.
- RUIZ, Clemente, *Dimensión Territorial del Desarrollo Económico de México*, México, UNAM, Facultad de Economía, 2004, 302 pp.
- , y Enrique Dussel, *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, JUS, 1999, 288 pp.
- SÁEZ y Cabanelas, *Cooperar para competir con éxito*, Madrid, Pirámide, 1997, 148 pp.
- SAMPEDRO, José Luis, *El mercado y la globalización*, Barcelona, Destino, 2003, 122 pp.
- SÁNCHEZ, Paloma y Nuria Laguna, *El comercio exterior de España. Teoría y práctica*, Madrid, Pirámide, 2003, 330 pp.
- SANTOS, Manuel, *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza, 1997, 344 pp.
- SAXE-FERNANDEZ. John, Delgado R, Gian Carlo, *El mundo actual. Banco Mundial y desnacionalización integral en México*, UNAM, México, 2003, 156 pp.

- SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO**, *Fobaproa, la verdadera historia*, México, 1998, 6ª ed, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 152 pp.
- SHIVA**, Vandana, *Cosecha Robada. El secuestro del suministro mundial de alimentos*, traducción de Albino Santos Mosquera, Barcelona, Paidós, 2003, 166 pp. (Título original: *Stolen Harvest: the Hijacking of the Global Food Supply*)
- SORIA**, Victor, *Crecimiento económico, crisis estructural y evolución de la pobreza en México. Un enfoque regulacionista de largo plazo*, México, Plaza y Valdés, 2000, 258 pp.
- SOROS**, George, *Globalización*, traducción de Rafael Santandreu, Barcelona, Planeta, 2002, 226 pp. (Título original: *Globalization*).
- , *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, Traducción de Fabián Chueca, México, Debate, Plaza Janés, 1999, 278 pp. (Título original : *The crisis of the Global Capitalismo*).
- STIGLITZ**, Joseph, *El malestar en la globalización*, traducción de Carlos Rodríguez, Madrid, Punto de Lectura, 2003, 2ª ed, 484 pp. (Título original: *Globalization and its Discontents*).
- , *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, traducción de Victoria Gordo del rey, España, Taurus, 2003, 3ª ed, 416 pp. (Título original: *The Roaring Nineties a New History of the World's most Prosperous Decade*).
- SUTCLIFFE**, Bob, *100 imágenes de un mundo desigual*, Barcelona, Intermón, 1998, cap. 6., [s.p.]
- TRIGO**, Aurora, *La Unión europea y sus relaciones intraindustriales con el mundo en desarrollo*, Madrid, Consejo Económico y Social, 2003, 348 pp.
- TUGORES**, Juan, *Economía internacional e integración económica*, Madrid, McGraw Hill, 1995, 2ª. ed., 212 pp.
- VAZQUEZ**, Antonio, *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Madrid, Pirámide, 1999, 268 pp.
- VIDAL**, Gregorio, *Grandes empresas, economía y poder en México*, México, UAM- Unidad Iztapalapa- División de Ciencias Sociales y Humanidades, Plaza y Valdés , 2000, 236 pp.
- VIGLIZZO**, Ernesto, *La trampa de Malthus. Agricultura, competitividad y medio ambiente en el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba, 2001, 190 pp.
- VUSKOVIĆ**, Pedro, *La crisis en América Latina. Un desafío continental*, México, Siglo XXI, 1990, 236 pp.
- WALLERSTEIN**, Immanuel, *El capitalismo histórico*, México, Siglo XXI, 2003, 5ª. ed., 102 pp.
- , Immanuel, *Utopística o las opciones históricas del siglo XXI*, México, Siglo XXI, 2003, 2ª. edición, 92 pp.
- WILLIAMSON**, Oliver, Sydney Winter (comp.) *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, Nueva York, 1991, traducción de Eduardo Suárez, México, Fondo de Cultura Económica, 1996, 326 pp. (Título original: *The Nature of the firm. Origins, Evolution, and Development*)
- ZEVALLOS**, Emilio, Alberto Esquihua y Elfid Torres (coord.), *Experiencias Internacionales sobre las políticas para la empresa media*, Santiago-Chile, Mc Graw-Hill, 2001, 181pp.

ARTÍCULOS

- ALBURQUERQUE**, Francisco, "Hacia una nueva conceptualización de la cooperación al desarrollo", en *Cooperación al desarrollo*, No. 702, febrero de 1992, Información Comercial Española, Madrid, [s.p.]
- ASOCIACIÓN DE ESTUDIOS COOPERATIVOS**, *Revista de Estudios Cooperativos*, no. 73, 1er cuatrimestre, Madrid, REVESCO, 2001, 183 pp.
- BENDESKY**, León, "Economía regional en la era de la globalización" en *Comercio exterior*, N.11, noviembre de 1994, México, [s.p.]
- DE GORTARI**, Alonso, "De Doha a Johannesburgo vía Monterrey: la nueva agenda para el desarrollo", en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 3-8.
- GIL**, Manuel, "¿Ciencias duras y ciencias blandas? Una falsa dicotomía" en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, mayo-agosto de 2004, pp. 151-164
- GONZÁLEZ**, Tania, "Al-invest y los intereses comerciales proteccionistas de la Unión Europea hacia Argentina, Brasil y México" en *Contaduría y Administración*, N. 210, julio-septiembre de 2003, México, UNAM/FCA, pp. 65-83
- , "Las política comercial y de cooperación de la Unión Europea, fuente de oportunidades para empresas mexicanas y europeas", en *Contaduría y Administración*, N. 206, México, julio-septiembre de 2002, pp. 65-84
- NACIONAL FINANCIERA**, "Financiamiento para el desarrollo: el consenso de Monterrey", en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 9-22.

- , “Johannesburgo: una agenda para la acción”, en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 36-47.
- , “Metas de desarrollo del milenio”, en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 55-62.
- , “Seguimiento de la Conferencia Internacional sobre financiamiento para el desarrollo”, en *El mercado de valores*, Número 10, México, octubre de 2002, pp. 23-35.
- SILVA**, Juan Manuel, “El espíritu de la investigación científica” en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, enero-marzo de 1999, pp. 9-20
- , “La administración: entre la profesionalización y la científicidad” en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, octubre-diciembre de 2003, pp. 9-15
- , “La ciencia: un asunto de palabras” en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, enero-marzo de 2004, pp. 5-24
- , “Los intereses de la interrogación” en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, julio-septiembre de 1999, pp. 37-42
- , “Sobre la administración: comentarios a un texto de Bunge” en *Contaduría y Administración*, UNAM-FCA, México, mayo-agosto de 2004, pp. 121-147

DOCUMENTOS

- ALCÁNTARA**, Carlos y Ahijado Manuel, *Diccionario de la Unión Europea*, Pirámide, Madrid, 2000, 270 pp.
- BANCO MUNDIAL**, *Desarrollo sostenible en un mundo dinámico. Transformación de instituciones, crecimiento y calidad de vida*, traducción de Teresa Niño Torres y María Victoria Mejía, Washington, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Banco Mundial, 2003, 254 pp.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS**, *Una perspectiva a largo plazo para una agricultura sostenible*, Bruselas, Oficina de publicaciones oficiales de la Comunidad Europea, 2003, [s.p.]
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**, *América Latina y el Caribe quince años después. De la década perdida a la transformación económica 1980-1995*, Chile, Fondo de Cultura Económica, 1996, 204 pp.
- , *América Latina y el Caribe. Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Chile, Fondo de Cultura Económica, 1998 2ª ed, 470 pp.
- , *Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 2002, [s.p.]
- COMISIÓN EUROPEA**, *Alimentos sanos para los ciudadanos europeos. La Unión Europea y la calidad de los alimentos*, Bruselas, Oficina de publicaciones oficiales, 2000, pp. 22.
- DE BUSTURIA**, Daniel (director), *Diccionario terminológico de las comunidades europeas*, Madrid, Asociación para el progreso de la dirección, 1981, 660 pp.
- ESPAÑA, DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PYME**, *La cooperación internacional de la empresa*, Madrid, Dirección General de Política de la PYME/Ministerio de Economía, 2000, [s.p.]
- ESPAÑA, INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS**, *La propiedad Industrial en la nueva estructura económica internacional. Su función como motor de la competitividad en una sociedad globalizada*, no. 1, 1998, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 312 pp.
- INTERMÓN, FUNDACIÓN PARA EL TERCER MUNDO**, *La Realidad de la Ayuda 2000-2001*, Barcelona, Informes INTERMÓN 17, 2000, 140 pp.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA**, *Encuesta nacional de micro negocios 1998*, México, INEGI/Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2000, 256 pp.
- NACIONAL FINANCIERA**, *Encuesta de la Industria mediana y pequeña, 1985*, México, Nacional Financiera, 1988, 274 pp.
- , *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, Fase I, México, Nafin, Serie Encuestas, 1993, 186 pp.
- , *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, Fase II, México, Nafin, Serie Encuestas, 1994, 94 pp.
- , *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, Fase III, México, Nafin, Serie Encuestas, 1995, 334 pp.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO**, *OECD Small and Medium Enterprises Outlook*, París, 2000, 222 pp.
- , *OECD Small and Medium Enterprises Outlook*, París, 2002, 222 pp.

SITIOS Y DOCUMENTOS DE INTERNET

COMISIÓN EUROPEA, *Manual de procedimientos. Active Research in Europe and Latin America*, creado el 8 de agosto de 2002, < manualA.R.I.E.L._030402_sp.pdf >, fecha de consulta: marzo de 2003, [s.p.]

www.al-invest.com

www.bancomext.org.mx

www.eurobancomextmty.com

www.europa.eu.int

www.nafin.gob.mx



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración**

OFICIO: PPCA/GA/2005

ASUNTO: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Director General De Administración Escolar
De Esta Universidad
P r e s e n t e.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe De La Unidad De Administración Del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que la alumna **Tania Elena González Alvarado**, presentará Examen de Grado dentro del Plan de Maestría en Finanzas, toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo y su tesis, por lo que el Subcomité Académico de las Maestrías, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez	Presidente
M.F. Mario de Agüero Aguirre	Vocal
Dr. Juan Alberto Adam Siade	Secretario
Dr. Hugo Rodas Morales	Suplente
M.en C.S. Mario Humberto Hernández	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

A t e n t a m e n t e
"Por mi raza hablará el espíritu"
Cd. Universitaria, D.F., 4 de mayo del 2005.
El Coordinador Del Programa

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Programa de Posgrado en Ciencias de la
Administración
Oficio: PPCA/GA/2005

Asunto: Autorización del Comité Académico para realizar
Examen de grado.

Coordinación

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Director General de Administración Escolar
de esta Universidad
P r e s e n t e

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito informar que el Subcomité Académico de Alumnos (Maestría) de este Programa, autorizó una prórroga por seis meses a partir de **mayo** del presente, para que la alumna **Tania Elena González Alvarado** presente su examen de grado dentro del Plan de Estudios de Maestría en Finanzas.

A la alumna **González Alvarado** se le venció el límite de tiempo para obtener el grado correspondiente, por lo que mucho agradeceremos le sean autorizados todos los trámites necesarios.

Sin otro particular al respecto, aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

A t e n t a m e n t e
"Por mi raza hablará el espíritu"
Ciudad. Universitaria, D.F., 4 de mayo del 2005
El Coordinador del Programa

Dr. Ricardo Alfredo Varela Juárez