

CAPÍTULO I

CONTEXTO DE LOS PROGRAMAS DE APOYO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MEXICANAS

Si bien la globalización no es un fenómeno nuevo, dado que las sociedades han buscado a lo largo de la historia diferentes formas para relacionarse, dicho proceso se ha acelerado de manera evidente en las últimas décadas. Esta característica del sistema internacional actual se refleja no sólo en un incremento de la integración económica y de los mercados financieros, sino también en una profundización del grado de interdependencia entre los países en ámbitos que van desde el político y económico hasta el ambiental y cultural.

Para lograr tener una mayor participación en este escenario, nuestro país inició, a finales de la década de los ochenta, una estrategia de liberalización y diversificación de sus lazos de cooperación, integración y promoción con el exterior. Es en este marco donde se inscribe la importancia de la relación de México con la Unión Europea como pieza clave para lograr un balance de nuestros vínculos productivos, financieros y políticos con el mundo, así como un fortalecimiento de la posición y desarrollo económico de nuestro país en el sistema internacional.¹

Durante este capítulo se expondrán los conceptos más relevantes que forman parte del contexto de los programas de apoyo y cooperación que la Unión Europea ha implantado para el desarrollo de las empresas mexicanas. Así se

¹ Carrillo, Ana María, "México y la Unión Europea: una nueva relación estratégica". (11 de Octubre de 2004) Disponible en <http://www.cddhcu.gob.mx/cronica57/contenido/cont13/masalla10.htm>

analizarán los conceptos de términos como cooperación, integración, promoción, crecimiento y desarrollo. Estos conceptos se explican con la finalidad de ver la manera en que nos proporcionan las circunstancias básicas de los programas de cooperación y apoyo dirigidos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, tanto de origen europeo como mexicano.

1.1 Interdependencia entre las naciones

En los últimos años, específicamente a partir de los años noventas, el proceso de interdependencia y la globalización se han intensificado debido a la conformación de las grandes naciones económicas: la Unión Europea y los Estados Unidos. Así, Europa decidió expandir sus relaciones exteriores con México dándose cuenta que necesitaban incrementar su nivel de integración por medio de acuerdos comerciales y de cooperación.

El resultado del intercambio de bienes y servicios en un proceso de integración da a lugar a la generación de políticas comerciales. Esta es un elemento fundamental que señala el grado de interdependencia económica, es decir, entre dos actores, considerando el impacto que tiene el comportamiento de la economía de un país sobre el funcionamiento económico del otro.

Cualquier mercancía de mediana elaboración posee orígenes múltiples, en la medida que, ahora difícilmente, se dé el caso de que una sola empresa, corporación o país fabrique la totalidad de sus partes; por el contrario, las partes son diseñadas y fabricadas por diversas compañías - subsidiarias o no de una misma corporación - y ubicadas en diversos países; de esa manera, el ensamblaje

tiene lugar en los países maquiladores, con la posibilidad cada vez más real, de que la transferencia de tecnología y los recursos humanos capacitados participen de la creación de innovaciones tecnológicas.

Como expresiones evidentes de la interdependencia de las naciones figuran la comercialización cotidiana de las mercancías y los servicios; y los mercados de capitales.²

La teoría de la interdependencia es impulsada por Robert O. Keohane y Joseph Nye (1988). Según los teóricos de esta corriente, las relaciones internacionales se han tornado cada vez más complejas, en donde la dependencia recíproca ha vulnerabilizado las competencias estatales, y en consecuencia, los Estados se han visto urgidos a fortalecer sus vínculos de cooperación para buscar una solución común a sus diferentes problemas. Según Keohane y Nye, en la coyuntura actual de interdependencia las fronteras nacionales y la soberanía de los Estados no tienen la importancia que se les confirió en el pasado, lo cual da lugar a que se diversifiquen los nexos de cooperación. Esta cooperación se expresa mediante el establecimiento de regímenes internacionales a través de los cuales los Estados coordinan o realizan esfuerzos institucionales a favor de una efectiva administración y canalización de los recursos externos y como forma de resolver sus diferencias.³ Podemos percatarnos aquí que se trata de una cooperación a través de la cual los Estados establecen convenios o programas unos con otros para conjuntar esfuerzos en la búsqueda de administrar y

² Romero Moret, Agustín: "Antropovisión de la economía global". (16 de Septiembre de 2005). Disponible en: <http://fuentes.csh.udg.mx/CUCSH/Sincronia/Morett.html>

³ *Ibíd*em

manipular lo más racional y eficientemente posible los recursos humanos, materiales y financieros que se encuentren disponibles y de esta manera ir avanzando en la solución de las diversas problemáticas que los aquejan.

En lenguaje común, *dependencia* significa un estado en que se es determinado, o significativamente afectado, por fuerzas externas, mientras que *interdependencia* significa dependencia mutua. En política mundial, interdependencia se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países. A menudo, estos efectos resultan de intercambios internacionales (flujos de dinero, bienes, personas y mensajes que trasponen las fronteras internacionales). Tales intercambios se incrementaron dramáticamente a partir de la Segunda Guerra Mundial, y “en las décadas recientes ha habido una tendencia general hacia diversas formas de interconexión humana por encima de las fronteras nacionales que se duplica cada diez años”.⁴

Los efectos del intercambio sobre la interdependencia dependerán de las limitaciones o costos que impliquen. Un país que importe todo su petróleo probablemente será más dependiente de un continuo flujo de combustible que lo que puede ser otro país que importe pieles, joyas y perfume (aun por un valor monetario similar); el ininterrumpido acceso de estos bienes suntuarios no lo hará tan dependiente. Es decir existen efectos de costo recíproco en los intercambios hay interdependencia, cuando las interacciones no implican efectos de costo significativos, simplemente hay interconexión.

⁴ Inkeles, Alex, citado por Robert O. Keohane y Joseph S. Nye: “Poder e interdependencia”. Grupo Editor Latinoamericano. Argentina:1988, p. 22

Se pueden adoptar dos perspectivas distintas para analizar los costos y los beneficios de una relación interdependiente. La primera se centra en las ganancias o pérdidas comunes de las partes en cuestión. La otra coloca el énfasis en las ganancias *relativas* y en la distribución de los temas en cuestión. Los economistas clásicos adoptaron el primer enfoque para formular su aguda apreciación sobre las ventajas comparativas: que un comercio internacional sin distorsiones siempre arrojará en todas partes beneficios netos.⁵

Dentro del ámbito de la teoría de interdependencia, el punto esencial es cómo consideran los actores sus propios intereses en relación a los de los demás, ya que cabe preguntarse en qué grado sus intereses son independientes de los demás, y en qué grado son interdependientes del bienestar ajeno. En cuanto a esto se pueden presentar las siguientes cuatro situaciones:

- Los actores pueden ser *indiferentes* al bienestar ajeno. Ésta sería la situación en la que los intercambios se llevan a cabo entre entidades que nunca volverán a tener relación entre sí. Aquí las relaciones entre los Estados son continuas y persistentes.
- Los actores pueden estar interesados en el bienestar ajeno sólo en tanto los otros puedan emprender acciones que los afecten. En esa situación, decimos que los intereses son *instrumentalmente interdependientes*.
- Los actores pueden estar interesados en el bienestar ajeno no sólo por razones instrumentales, sino porque las mejoras del bienestar de los otros mejorarán su propio bienestar, y viceversa, hagan lo que hagan los otros actores. En este caso, los intereses son *situacionalmente*

⁵ Keohane, Robert y Joseph Nye, *Op. Cit.*, p. 23.

interdependientes. Como la economía mundial ha estrechado sus vínculos desde el final de la Segunda Guerra Mundial, la interdependencia situacional ha aumentado. Por ejemplo, es malo para la economía norteamericana que Europa o Japón sufran una recesión severa, pues se reduce la demanda de productos norteamericanos. La dependencia comercial y las redes financieras del mundo contemporáneo, que reflejan el crecimiento de la interdependencia económica, pueden transmitir directamente efectos, buenos o malos, de una sociedad a otra. Por lo tanto, eso hace que los intereses de los actores, incluso de aquellos con tendencias egoístas, sean situacionalmente interdependientes, a pesar de las acciones que cualquiera de ellos pueda emprender.

- Los actores pueden estar interesados en el bienestar de otros por ellos mismos, aunque esto no produzca ningún efecto en su propio bienestar material. Por ejemplo, las agencias públicas y privadas de los países ricos envían ayuda a las víctimas de desastres y les suministran un considerable alivio. Gran parte de la ayuda gubernamental puede explicarse en términos de auto-interés.⁶

Keohne y Nye nos hablan de *interdependencia* compleja, la cual tiene tres características principales:

- Los *canales múltiples* conectan las sociedades; y los mismos incluyen tanto nexos informales entre élites gubernamentales como acuerdos formales entre agencias de servicio exterior, nexos informales entre élites no

⁶ *Ibíd.*, pp. 159-160.

gubernamentales (cara a cara y mediante telecomunicaciones) y organizaciones transnacionales (tales como bancos o corporaciones multinacionales). Estos canales pueden resumirse como relaciones interestatales, transgubernamentales y transnacionales. Las relaciones interestatales son los canales normales supuestos por los realistas. Las relaciones transgubernamentales aparecen cuando se flexibiliza el supuesto realista de que los estados actúan coherentemente como unidades; las relaciones transnacionales surgen cuando se flexibiliza el supuesto de que los Estados son las únicas unidades.

- La agenda de las relaciones interestatales consiste en múltiples temas que no están colocados en una jerarquía clara o sólida. Esta ausencia de jerarquía en los temas significa, entre otras cosas, que la seguridad militar no domina consistentemente la agenda. Una inadecuada política de coordinación de estos temas implica costos significativos, además de que diferentes problemas generan diferentes coaliciones, tanto dentro como fuera del gobierno, y suponen distintos grados de conflicto.
- La fuerza militar no es empleada por los gobiernos contra otros gobiernos de la región cuando predomina la interdependencia compleja. Sin embargo, puede ser importante en esas relaciones de los gobiernos con otros situados fuera de esa región o en otras cuestiones. La fuerza militar, por ejemplo, puede ser irrelevante para resolver desacuerdos sobre aspectos económicos entre los miembros de una alianza, pero al mismo tiempo puede ser muy importante para las relaciones políticas y militares de esa alianza con un bloque rival. Para las primeras relaciones, esta condición de

la interdependencia compleja debiera encontrarse; no así en el segundo caso.⁷

Consecuentemente, es importante que se dé la cooperación entre las naciones porque sin duda colaborando unas con otras alcanzarán de mejor manera los objetivos o las metas que se propongan. En este caso lo que se pretende es el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas provenientes tanto de los países miembros de la Unión Europea como de nuestro país, México, teniendo claro que dicho desarrollo sólo se logrará cuando ambas regiones trabajen entablando negociaciones y conjuntando esfuerzos para que se haga una integración de los entes involucrados, ya sea personas, organizaciones o instituciones, en la consecución de beneficios mutuos. Pero para que se dé esta integración y cooperación entre ambas regiones, la Unión Europea y México, debe hacerse uso de las técnicas aportadas por la promoción, la cual será el instrumento útil para llevar a cabo labores de impulso y convencimiento con la finalidad de aspirar a que se consoliden los programas o convenios de cooperación entre las dos regiones y así sus respectivos sectores empresariales se vean beneficiados considerablemente.

No debemos olvidar que la Unión Europea y nuestro país se encuentran desnivelados hablando en términos del potencial económico de cada una de las partes, pero resulta que tanto las empresas europeas como las mexicanas pueden ser apoyadas con la finalidad de obtener beneficios mutuos. Es a través de la cooperación entre la Unión Europea y México como se va a contribuir a que sus

⁷ *Ibíd*em, p. 41.

correspondientes sectores empresariales vayan alcanzando altos niveles de eficiencia, de productividad y de competitividad, repercutiendo esto en el crecimiento tanto de las economías de los países miembros de la Unión Europea como de la economía mexicana.

1.2 Cooperación

En el mundo actual, el sentido de la cooperación se concibe como uno de los instrumentos para la promoción del desarrollo de carácter económico, social, cultural o humanitario, donde se implica un esfuerzo conjunto de dos o más Estados en beneficio de sus respectivas poblaciones, mediante el intercambio de recursos económicos, financieros y técnicos, los cuales son utilizados para completar los nacionales.

El primer término esencial del que se tiene que hablar es *cooperación*, porque se expresarán más adelante los mecanismos que se han llevado a cabo para favorecer la cooperación entre la Unión Europea y México para beneficiar a sus respectivas pequeñas y medianas empresas. Esta cooperación se lleva a cabo a través de convenios o programas con los cuales los respectivos gobiernos de la Unión Europea y México aportan recursos o procuran establecer las condiciones bajo las cuales se va a facilitar el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas, tanto europeas como mexicanas.

El término *Cooperación Internacional* se refiere al conjunto de acciones que derivan de los flujos de intercambio donde entre dos o más países se buscan objetivos de intereses en común cuyo propósito fundamental es promover el desarrollo de cada una de las partes. De esta manera, los países acordaron crear

organismos internacionales que deben actuar como coordinadores en la canalización de recursos externos y promotoras del bienestar internacional tales como la Organización de Naciones Unidas (ONU), Organización Mundial de Comercio (OMC) y Organización Mundial de la Salud (OMS).⁸

En los flujos de cooperación se reconocen que interactúan dos o más actores. Por un lado, el agente oferente o donador y, por el otro, el sujeto receptor. El donador, que puede ser un Estado, un organismo internacional o una organización no gubernamental, es una entidad que tiene, además de la intención, la capacidad de ofrecer beneficios y ventajas a los receptores. La cooperación internacional favorece el logro de metas comunes y se genera un ambiente de mutuo respeto en el que no sólo los receptores, sino también los donadores pueden obtener beneficios de la cooperación.

Otra forma de definir lo que es cooperación internacional. Según Juana Rincón, quien señala que la cooperación internacional implica un conjunto de recursos de origen externo que recibe un país en condiciones no comerciales y con fines de promover su desarrollo. Esta forma de cooperación incluye préstamos y donaciones que se transfieren mediante recursos financieros y técnicos, los cuales son utilizados por el país para complementar los recursos internos disponibles y así aumentar los recursos totales destinados a programas, proyectos y otras actividades de desarrollo".⁹

Una de las teorías más preponderantes en el tema de la cooperación es la de Robert O. Keohane. La teoría de la cooperación se refiere al hecho de que la

⁸ Secretaría de Economía, Cooperación Internacional para el Desarrollo. (5 de Junio de 2005) Disponible en: http://dgctc.sre.gob.mx/cooperacion/cooperacion_txt.html

⁹ Rincón, Juana, "Intercambio, Cooperación e Integración" (20 de mayo de 2005). Disponible en: <http://members.tripod.com/~gapsea/intercambio.htm>

cooperación requiere que las acciones de individuos u organizaciones se adecuen mutuamente por medio de un proceso de negociación, al que generalmente se denomina como "coordinación de políticas", la cual ha sido definida como un conjunto de decisiones que han sido adaptadas con la finalidad de que las consecuencias adversas de cualquier disposición con respecto a otras sean eludidas, eliminadas, reducidas, equilibradas o balanceadas.¹⁰

Es por eso que la cooperación se produce cuando los actores adaptan sus conductas a las preferencias presentes o anticipadas de otros, por medio del mencionado proceso de coordinación de políticas. Por ejemplo, tenemos que la cooperación intergubernamental se lleva a cabo cuando las políticas seguidas por un gobierno son consideradas por sus asociados como medio de facilitar la consecución de sus propios objetivos, como resultado de un proceso de coordinación de políticas.

La coordinación de políticas que conduce a la cooperación no involucra necesariamente pactos ni negociaciones. Puede llevarse a cabo lo que Lindblom llama "adaptación adaptativa" en vez de "manipulativa": un país puede desplazar su política en dirección a las preferencias de otro sin consideración por el efecto que su acción ejerza sobre otro estado, acatar al otro país o cambiar parcialmente su política con el fin de evitar consecuencias adversas para su asociado. Sin embargo, claro que se producen negociaciones y pactos, a menudo acompañados por otras acciones destinadas a inducir a los otros a adaptar sus políticas a la

¹⁰ Lindblom, R, citado por Robert O. Keohane: "Después de la hegemonía". Grupo Editor Latinoamericano. Argentina: 1988, p: 74.

propia. Cada gobierno persigue lo que supone es de su interés propio, pero busca acuerdos que beneficien a todos los asociados.¹¹

De esta manera se observa que la cooperación entre naciones juega un papel muy importante en las relaciones internacionales, ya que constituye un aspecto fundamental de la política exterior de los Estados democráticos en relación con aquellos países que no han alcanzado un nivel de desarrollo óptimo para sus ciudadanos. Esto ocasiona a que se vean impulsados a tratar de negociar acuerdos de cooperación a través de los cuales alcancen un bienestar social.

Con seguridad se puede decir que la principal forma de cooperación que nos interesa para los fines de la presente tesis es la cooperación como instrumento de la política exterior. En este contexto, la cooperación viene a fungir como un instrumento para el desarrollo de las naciones. Mediante la ayuda externa, los países industrializados buscan promover los intereses económicos y políticos e inclusive ideológicos en el exterior. La mayoría de estos países otorgan asistencia económica a países subdesarrollados como una forma de promover su propio desarrollo económico.

En torno a la cooperación internacional, se observa que no existe un criterio homogéneo entre los autores consultados, pues mientras unos la conciben como el instrumento idóneo para la promoción del desarrollo económico-social y la paz de todos los miembros de la comunidad internacional, otros la perciben como parte de la estrategia de dominación del mundo desarrollado sobre los países en

¹¹ Ibídem p.:75.

desarrollo, así como un componente más de la lucha de poder de los Estados en sus relaciones externas.

Otra de las teorías en este tema es de Banard, quién propuso la teoría de cooperación de las organizaciones planteando que las personas no actúan de manera aislada, sino a través de sus interacciones con otras personas, porque así van a lograr sus objetivos comunes de la mejor manera. Son favorables las interacciones entre las personas que trabajan dentro de las organizaciones porque cada persona tiene sus propias características, su personalidad, su potencial, y sabe de sus propias capacidades y limitaciones. Es precisamente para poder salvar los obstáculos o los problemas que representan dichas limitaciones que poseen las personas en una organización, y al mismo tiempo para que sus respectivas capacidades sean ampliadas, es que las personas necesitan cooperar para alcanzar de la mejor forma sus objetivos. Es así como a través de la participación de las personas como las organizaciones salen adelante y funcionan adecuadamente. Al respecto, Juana Rincón nos comenta que las organizaciones son sistemas sociales basados en la cooperación entre las personas, por lo que una organización solamente existe cuando se presentan tres condiciones: La interacción entre dos o más personas; el deseo y la disposición para la cooperación; y la finalidad de alcanzar algún objetivo común.¹²

Para México, la Cooperación Internacional es un instrumento fundamental de su política exterior y un mecanismo de acción por cuyo medio se promueven, multiplican, fortalecen y dinamizan los intercambios del país con el resto del

¹² Barnad, citado por Rincón, Juana, "*Intercambio, Cooperación e Integración*" (20 de mayo de 2005).
Disponibile en: <http://members.tripod.com/~gepsea/intercambio.htm>

mundo destinados a propiciar el desarrollo social. La política de cooperación técnica y científica internacional de México, tiene como propósito contribuir a la consolidación de las capacidades nacionales, a través de la ejecución de proyectos que favorezcan el desarrollo social integral y sustentable y de la promoción del desarrollo equilibrado de las relaciones exteriores.¹³

Aunado al término de la cooperación, se encuentra el concepto de *integración*, ya que para que ésta se lleve a cabo, se requiere que previamente los actores, pueden ser, estados u organizaciones, instituyan relaciones tanto diplomáticas-políticas como económicas. Esto quiere decir que los Estados o las organizaciones que establecen vías de cooperación entre sí necesitan conjuntarse para conformar un espacio donde se integren las políticas económicas con la finalidad de lograr una competencia perfecta.

1.3 Integración económica

Para entender el término de integración económica se tiene que comprender que es la integración. Este concepto se quiere hacer referencia a la unión o conjunción de la participación de varias personas, organizaciones, instituciones o comunidades para conformar una unidad o una estructura más grande o más fuerte, y así enfocarse al logro de una meta deseada. La integración de personas u organizaciones es un requisito indispensable para que pueda llevarse a cabo la

¹³ Secretaría de Economía, Cooperación Internacional para el Desarrollo. (5 de Junio de 2005) Disponible en: http://dgctc.sre.gob.mx/cooperacion/cooperacion_txt.html

cooperación entre ellos, ya que al principio debe existir la intención o la voluntad de unirse y posteriormente proceder a colaborar entre sí.

El término "integración" ha sido empleado indistintamente por sociólogos, políticos y economistas, y expresa generalmente unir las partes separadas de un universo. Integrar simplemente es el acto de reunir las partes en un todo. La integración, según Capeletti Vidal, "es un proceso de cambio social en el cual participan, en forma consensual y voluntaria un conjunto de unidades de determinado nivel (grupos sociales, comunidades menores, etc.) o de agregados sociales mayores (por ejemplo países), y por el cual separadas tienden a fusionarse o asimilarse en una unidad mayor".¹⁴ La integración puede ser parcial o total. En el caso de la integración económica es una integración parcial trata, esencialmente, de hacer de varios mercados uno solo es decir, de hacer de varias economías una sola economía.

La integración constituye en las organizaciones una estrategia orientada a sumar capacidades con el fin de competir en mejores condiciones. En este caso es necesario que exista una situación de complementariedad entre los actores que se integran. En las organizaciones que asumen este tipo de estrategia, la misma se le conoce como "alianza". Las alianzas entre las organizaciones, a su vez, asumen diferentes formas, como son: las licencias, acuerdos de mercadeo conjunto, consorcios, integración de estándares, investigación conjunta, acuerdos especiales para acceso a tecnología o mercados y franquicia.¹⁵

¹⁴ Víctor Manuel Durán, "El ALCA y los procesos de integración" (5 de junio de 2005). Disponible en: <http://utal.org/integracion/5a.htm#ini>

¹⁵ *Ibidem*.

De esta manera vemos que la integración entre organizaciones es una forma de unión total o parcial para enfatizar el desarrollo de fortalezas especiales, y se trata de incrementar la capacidad competitiva de los negocios u organizaciones, así como también mejorar el rendimiento o incrementar el beneficio de los mismos. Es en esto último donde resume la finalidad esencial del porqué las empresas tienen que tender a integrarse.

Por su parte, Belisario Solano nos señala que la integración propiamente dicha “es el status jurídico en el cual los estados entregan algunas de sus prerrogativas soberanas, con el fin de constituir un área dentro de la cual circulen libremente y reciban el mismo trato, las personas, los bienes, los servicios y los capitales, mediante la armonización de las políticas correspondientes y bajo una égida supranacional”.¹⁶

Según este punto de vista, la integración implica que haya los siguientes elementos: la constitución de un área o espacio; la libre circulación de los factores y de las personas; la armonización de las políticas correspondientes, y un poder supranacional bajo cuya protección se conformaría una determinada figura integracionista; en particular una comunidad económica, que por sí, es el grado óptimo de integración económica.

La integración implica así un proceso a través del cual se busca liberar el comercio entre dos o más países, eliminando las barreras arancelarias que existen entre ellos. Esto da pie a que se genere una zona de libre comercio. Pero también dicho proceso puede dar lugar a que se forme un mercado común,

¹⁶ Solano, Belisario, “La comunicación política en los procesos de integración”, (5 de junio de 2005) (5 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.ull.es/publicaciones/latina/aa2000kjl/u36di/06belisario.htm>

estableciéndose el libre intercambio comercial de mercancías en los países que se integran en base a ese mercado común, con la consecuente libre circulación de capitales, de servicios y de personas. Además, por lo general el mercado común obliga a que los países involucrados coordinen y armonicen sus respectivas políticas.

De esta manera, la integración económica entre dos o más países implica la eliminación en sus relaciones mutuas de las medidas discriminatorias adoptadas por cada uno de los países frente al exterior. Es por eso que cuando se percibe un incremento en las transacciones económicas y financieras entre dos o más naciones, y este incremento se debe a la eliminación de barreras o impedimentos a la liberalización económica, esto lleva a que se concluya que fue resultado de una forma de integración entre dichos países.

Entonces nos damos cuenta de que un adecuado proceso de integración comprende que se vayan construyendo unidades económicas más grandes y complejas, es decir, que entre más barreras se eliminen y cuanto mayor sea la tendencia a querer formar una unidad económica superior (como lo es por ejemplo un bloque económico), tanto mayor es el grado de integración desarrollado entre esos países.

Es importante destacar que un adecuado proceso de integración económica puede con seguridad derivar en el logro de unión política. Esto es predecible debido a que cuando dos o más naciones entablan conversaciones para lograr la posterior integración de sus economías o de sus comercios, puedan demostrar interés en ir más allá de sus relaciones económicas y comerciales, para lograr así

también acuerdos en lo político, en lo social o en lo cultural, lo cual puede deberse a que los países mantienen una visión o perspectivas semejantes en algunos aspectos de sus respectivas vidas como naciones.

Existen tipos de integración como la de las organizaciones internacionales en campos políticos, económicos, o sociales, sin que se registre fórmula alguna de unión. Tal es el caso de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización Mundial de la Salud (OMS), la Organización de Estados Americanos (OEA), incluso la Organización de las Naciones Unidas (ONU). En esta opción lo que se requiere es un amplio margen de cooperación internacional, y también de integración, pero de proyecciones muy distintas a las uniones políticas o económicas, como son los procesos avanzados de integración como el de la Unión Europea (UE), la Asociación de Estados del Sudeste Asiático (ASEAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Mercado Común Centro Americano (MCCA), el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) o el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM).

La mayoría de los tratadistas de la integración económica, como Appleyard y Field¹⁷, Martínez¹⁸ y Durán¹⁹, están de acuerdo en el sentido de que la integración no es un suceso sino que es un proceso y que este proceso esta constituido por las siguientes fases o etapas:

1) La zona de libre comercio

¹⁷ Appleyard, Dennis R. and Alfred J. Field, Jr., "Internacional Economics", Ed. McGraw-Hill, Boston: 2001, pp. 438.

¹⁸ Martínez Coll, Juan Carlos, "*Grados de integración económica*". (20 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/17/17-1.htm>

¹⁹ Durán, Víctor: "El ALCA y los procesos de integración" (5 de junio de 2005). Disponible en: <http://utal.org/integracion/5a.htm#ini>

- 2) La unión aduanera
- 3) El mercado común
- 4) La unión económica

Generalmente estos espacios se plantean como etapas sucesivas, pero algunas de ellas pueden acordarse simultáneamente. Estas fases de la integración económica consideran que la economía internacional es esencialmente un fenómeno de tipo comercial en el cual están contenidos los siguientes aspectos: comercio de bienes y servicios, pagos internacionales, problemas monetarios, transporte y comunicaciones, finanzas y seguros, movilización de personas, etc.

La *zona de libre comercio* es una zona conformada por los países firmantes del tratado que se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera, es decir, entre los países firmantes del tratado los precios de todos los productos comerciados entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar, mediante aranceles a la importación, el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio.²⁰ Como ejemplo de este tipo de acuerdos comerciales internacionales pueden citarse la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC o TLCAN) y el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM).

Una *unión aduanera* es una ampliación de los beneficios derivados de una zona de libre comercio. En una unión aduanera, además de eliminarse los

²⁰ Martínez Coll, Juan Carlos, "Grados de integración económica". (20 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/17/17-1.htm>

aranceles internos para los países miembros de la unión, los países miembros adoptan una política comercial externa común con respecto a los que no son miembros.²¹ El ejemplo más destacado de unión aduanera fue la comunidad económica europea, germen de la Unión Europea (UE).

El *mercado común* es el acuerdo entre uno o varios Estados para eliminar todas las barreras que impiden la libre circulación de todos los factores productivos: bienes y servicios, capitales y trabajadores. El mercado común es una fase avanzada del proceso de integración económica ya que obliga a los Estados a crear los primeros organismos de carácter supranacional. Es decir, los Estados empiezan a ceder parte de su soberanía económica a organismos que están por encima de ellos.²²

La *unión económica* supone un grado más en la armonización de las políticas fiscales y monetarias. Se produce aquí una mayor cesión de soberanía ya que, al dotarse de un sistema monetario único, cada país se somete a una disciplina monetaria para mantener los tipos de cambio dentro de los márgenes autorizados.²³ La Unión Europea constituye una unión económica plena desde 1999, al finalizar el proceso de convergencia entre los países miembros y crearse una moneda única, el euro.

Las anteriores etapas son las que integran el proceso de integración económica. Pudimos darnos cuenta de que desde la etapa de la conformación de la zona de libre comercio hasta la etapa de la comunidad económica, se tiene toda

²¹ Appleyard, Dennis R. and Alfred J. Field, Jr., "Internacional Economics", Ed. McGraw-Hill, Boston: 2001, pp. 438.

²² Durán, Víctor: "El ALCA y los procesos de integración" (5 de junio de 2005). Disponible en: <http://utal.org/integracion/5a.htm#ini>

²³ Martínez Coll, Juan Carlos, "Grados de integración económica". (20 de Junio de 2005). Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/17/17-1.htm>

una serie de pasos y procedimientos que van haciendo más complejo la relación económica y comercial entre los países involucrados. Esto quiere decir que al mismo tiempo que se van eliminando las restricciones y barreras que presentaban las naciones frente al exterior, así también la unión o la conjunción de las políticas de esos países se van haciendo más grandes. Esto implica entonces que la integración, al ser mayor, deriva a que la cooperación entre esos países sea mayor, lo cual favorece el desarrollo de sus respectivas economías, y por ende, que se beneficie su sector empresarial.

Hoy en día los procesos de integración comercial, económica, política, social y cultural han cambiado drásticamente la forma de hacer negocios y de aplicar las diversas estrategias que forman parte del marketing en las empresas. A partir de la década pasada, las empresas se están internacionalizando cada vez; aún aquellas pequeñas y medianas empresas locales (PyMES) en el corto plazo deberán de adaptarse a procesos de globalización de negocios si quieren permanecer vigentes en el mercado. Para que estas empresas se integren al nuevo sistema global tienen que comenzar a promover sus productos.

1.4 Promoción

Etimológicamente, el término *promoción* proviene del latín *promotio-onis* que significa “acción de mover hacia adelante, progreso, adelanto, avance”. Así que la principal acepción de *promoción* es que se deriva de la acción de promover, que

consiste en hacer gestiones para lograr una cosa, o también es dar impulso a algo o a alguien.²⁴

El término *promoción* es ampliamente utilizado en el ámbito de la mercadotecnia, de los negocios y de la política industrial. A la promoción se le define simplemente como cualquier técnica diseñada para vender un producto o bien para impulsar la aceptación de algo o alguien para lograr determinados fines. Fundamentalmente la promoción forma parte de las técnicas y estrategias publicitarias que se valen de los medios de comunicación para llevar a cabo labores de convencimiento y persuasión, con la finalidad de que el público consumidor adquiera o acepte lo promocionado. Las técnicas promocionales (principalmente la publicidad) debe comunicar los usos, características y beneficios de lo que está siendo objeto de promoción. Como se había dicho, la promoción ha sido ampliamente utilizada en el ámbito de la mercadotecnia a través de lo que se denomina *mezcla promocional*, que es un programa total de comunicaciones formado por el conjunto de herramientas que el mercadólogo tiene a su disposición, y que consiste en lo siguiente:²⁵

- *Publicidad*: cualquier forma de presentación no personal de ideas, bienes o servicios por parte de un patrocinador identificado, con un uso predominante de los medios de comunicación masiva.
- *Venta personal*: el proceso de asistir y persuadir a un prospecto para comprar un bien o servicio, o actuar sobre una idea mediante el uso de la comunicación persona a persona.

²⁴ Del Campo, Salustino, Juan F. Marsal y Jose Garmendia (ed.): "Diccionario de Ciencias Sociales". Madrid Instituto de Estudios Políticos: 1975, p. 510

²⁵ Griffin, Ricky y Ronald J. Ebert: "Negocios". Ed. Prentice Hall, México:1997, p: 517.

- *Publicidad editorial*: cualquier forma de noticias con significado comercial no pagadas o comentarios editoriales sobre ideas, productos o instituciones.
- *Promoción de ventas*: inducciones directas que proporcionen un valor o incentivo extra del producto a la fuerza de ventas, distribuidores o consumidores finales.

Dentro de estas categorías se encuentran instrumentos específicos, como por ejemplo, la publicidad incluye material impresos, transmisiones medios exteriores y otras formas más. Las ventas personales incluyen presentaciones de ventas, ferias, exposiciones, y programas de incentivos. Las promociones de ventas incluyen actividades como exhibidores en el punto de compra, premios, descuentos, cupones, publicidad especializada y demostraciones. Por otro lado, la comunicación va más allá de estos instrumentos específicos para las promociones. El diseño del producto, su precio, la forma y el color del empaque, así como las tiendas que lo venden, todos comunican algo al comprador. Por lo tanto, aunque la mezcla para las promociones es la actividad comunicativa primaria de la empresa, la mezcla de mercadotecnia entera, las promociones y el producto, el precio y la ubicación, debe estar coordinada para lograr un mayor impacto de la comunicación.²⁶

Las empresas siempre estarán buscando la forma de mejorar sus promociones, cambiando un instrumento de promoción por otro que cumpla con la misma tarea, pero de manera más económica. Muchas empresas han reemplazado parte de sus actividades de ventas de campo con ventas por teléfono

²⁶ Kotler, Philip y Gary Armstrong: "Mercadotecnia". Ed. Prentice Hall Hispanoamericana. México:1996, p: 554.

y por correspondencia, mientras otras empresas han aumentado su gasto para las promociones de ventas en relación con la publicidad, con el objetivo de conseguir ventas más rápidas.

Una clase importante de promoción es la *promoción internacional*. Las actividades promocionales (publicidad, venta personal, promociones de venta y relaciones públicas) son básicamente un proceso de comunicación. Todos los problemas que concurren al desarrollo de una estrategia promocional eficaz en el marketing nacional, más todos los problemas culturales que se presentan, deben superarse para tener un programa promocional internacional de éxito. Una consideración importante para las empresas extranjeras es asegurar que todas las barreras, impedimentos o restricciones (como la diversidad cultural, las limitaciones de los medios, los problemas legales y demás) se controlen para que se comunique el mensaje correcto y así lo reciban los consumidores objetivo deseados de la mejor manera posible. Es así como los ejecutivos que entienden los procesos de comunicaciones deben estar mejor preparados para manejar la diversidad con que se enfrentan al desarrollar un programa de promoción internacional.²⁷

Visto esto, podemos observar que no es fácil diseñar e implantar un plan o programa de promoción internacional, ya que se tienen que salvar muchos obstáculos propios del país o países al cual va a ser destinado dicho programa. La cuestión del idioma, las tradiciones y costumbres, la forma de vida, la situación económica de la mayoría de la población, el nacionalismo, los aspectos políticos y

²⁷ Cateora, Philip: "Marketing internacional". Ed. Irwin. España: 1995. pp.: 575-576.

jurídicos, entre otras cuestiones más, representan grandes retos para los empresarios.

Con lo anteriormente expuesto podemos darnos cuenta que la promoción internacional es una de las herramientas más importantes que le permiten a la empresa internacional alcanzar satisfactoriamente sus objetivos organizacionales.

Todo lo anterior corresponde al manejo de término *promoción* dentro del ámbito de la mercadotecnia y de los negocios. Sin embargo existe un manejo del término *promoción* dentro del ámbito de la política industrial, la cual consiste en un intento por parte de los poderes públicos de ayudar a las empresas a competir en el mercado mundial, con la finalidad de lograr el crecimiento económico más rápido y generar empleos.²⁸ No obstante se puede hablar de entes de carácter privado que emplean la promoción para estimular la canalización de los recursos humanos, materiales y financieros disponibles a determinadas áreas, departamentos o sectores de la empresa, o bien para enviarlos a ser utilizados con la finalidad de obtener numerosos beneficios.

La política industrial de la Unión Europea es uno de los mejores ejemplos. El núcleo fundamental de la política industrial comunitaria se inspira en el Tratado de la Unión Europea. En él se establece como tarea fundamental asegurar la existencia de las condiciones necesarias para la competitividad de la industria comunitaria.²⁹ La Comisión Europea proponía soluciones prácticas basadas en el

²⁸ Martínez Coll, Juan Carlos. "La política industrial comunitaria" (20 de Junio de 2005). Disponible en http://www.eumed.net/cursecon/17/politica_industrial.htm

²⁹ El Tratado establece cuatro objetivos: acelerar la adaptación de la industria a los cambios estructurales; fomentar un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas en el conjunto de la Comunidad y, en particular, de las pequeñas y medianas empresas; fomentar un entorno favorable a la cooperación entre

desarrollo de las infraestructuras y mercados de la información, simplificar las condiciones en las que trabajan las empresas y suprimir trámites burocráticos. Asimismo, gestiona y apoya programas y proyectos para el desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías.³⁰

Es importante mencionar el *argumento de la industria naciente*, que pretende la protección temporal del sector manufacturero frente a la competencia de las importaciones. De acuerdo con este argumento de la industria naciente, los países en vías de desarrollo tienen una ventaja comparativa potencial en la producción de manufacturas, pero las nuevas industrias manufactureras en los países en vías de desarrollo no pueden competir con las manufacturas establecidas anteriormente en los países desarrollados. Para lograr que las manufacturas tomen impulso, los gobiernos deberían apoyar temporalmente las nuevas industrias, hasta que tengan un tamaño suficiente para enfrentarse a la competencia internacional.³¹

Desafortunadamente en la actualidad todavía muchos empresarios en la región de Latinoamérica continúan identificando erróneamente al Marketing y específicamente a la Promoción como un gasto y no como una inversión. La promoción nos va a aportar la puerta de entrada para que las personas, las asociaciones, las organizaciones o las empresas vayan creciendo de manera paulatina obteniendo mayores niveles de eficiencia y competitividad.

empresas; y favorecer un mejor aprovechamiento del potencial industrial de las políticas de innovación, de investigación y de desarrollo tecnológico.

³⁰ *Ibidem*.

³¹ Krugman, Paul y Maurice Obstfeld: *"Economía internacional. Teoría y política"*. Editorial McGraw-Hill. España:1991, p. 310.

1.5 Crecimiento económico.

Un concepto más de relevancia es el *crecimiento*, término con el cual se hace referencia a que un grupo de personas u organizaciones se encuentran tratando de incrementar su grado de potencial, nivel económico o bienestar de sus integrantes. Principalmente el crecimiento es un término que se emplea ampliamente en el ámbito de la economía, porque se refiere por lo general al incremento de determinadas variables económicas, como el producto interno bruto, el ingreso per cápita o la balanza comercial.

Se habla de crecimiento económico de una sociedad "cuando, mediante la utilización de las capacidades productivas adicionales (bienes de inversión, inversiones líquidas), aumenta la producción de modo continuo".³² Se dice que una economía crece, cuando experimente un aumento sostenido de la renta real *per cápita*. Algunos economistas adoptan el criterio de estimar la producción global industrial (calculado a los precios que predominan en algún año para su agregación). También se suele estimar el producto total de la sociedad, que supone, respecto del criterio anterior, la adición de agricultura y servicios. También puede estimarse en términos de eficiencia o mejora de la potencialidad humana, como el crecimiento de la productividad del trabajo. Los expertos de las Naciones Unidas parecen adscribirse al primer criterio al definir a los países subdesarrollados como "aquellos países cuya renta *per cápita* es baja en relación con la de Estados Unidos y otros países avanzados".³³

³² Rittershausen, citado por Del Campo, Salustino, Juan F. Marsal y Jose Garmendia (ed.): "Diccionario de Ciencias Sociales". Madrid Instituto de Estudios Políticos: 1975. p. 231.

³³ Del Campo, Salustino, Juan F. Marsal y Jose Garmendia (ed.): "Diccionario de Ciencias Sociales". Madrid Instituto de Estudios Políticos: 1975. p. 324.

Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez definen al crecimiento económico como el aumento de valor de bienes y servicios producidos por una economía. Habitualmente se mide en porcentaje de aumento del Producto Interior Bruto real (PIB). El crecimiento suele calcularse en términos reales para excluir el efecto de la inflación sobre el precio de los bienes y servicios producidos. En economía, las expresiones "crecimiento económico" o "teoría del crecimiento económico" suelen referirse al crecimiento de potencial productivo, esto es: la producción en "pleno empleo", más que al crecimiento de la demanda agregada.³⁴

Con la revisión anterior de lo que es el crecimiento, podemos ver que es un término ampliamente usado en economía para expresar los avances o los logros alcanzados en ciertos aspectos económicos. Esto lleva a que se conciba al crecimiento como un elemento a través del cual un grupo de personas, una comunidad, una organización o un Estado verifique su grado de progreso o retraso con respecto a la búsqueda de una mejor situación de bienestar para todos sus integrantes. Es por eso que cuando se observa que existen menos personas que carecen de lo indispensable para vivir, que la infraestructura y los recursos materiales y financieros son suficientes, que las empresas van operando en números rojos y de manera constante, que el nivel de calidad de vida y poder adquisitivo de la población va en ascenso, entre otras cuestiones más, se puede decir que el crecimiento (económico) es positivo. En caso de observarse lo contrario, dicho crecimiento sería por supuesto negativo.

Es por eso que es necesario que se conciba al crecimiento como la forma de expresar si una pequeña o mediana empresa está funcionando con eficiencia y

³⁴ Zorrilla Arena, Santiago y José Silvestre Méndez: "Diccionario de Economía". Aguilar Leon y Carl Editores. México: 1990, pp. 25-26.

con éxito. Las actividades llevadas a cabo con fines de promoción pretenden fundamentalmente el desarrollo de la organización o de la empresa, es decir, procura su crecimiento, que consistiría en incrementar a elevar su grado de eficiencia y competitividad, y así lograr convertirse a su vez en empresas u organizaciones exitosas.

1.6 Desarrollo

El concepto de *desarrollo* es un término que, junto con los conceptos de cooperación, integración, crecimiento y promoción, forma parte del contexto de la relación existente entre la Unión Europea y México con fines de apoyo a las pequeñas y medianas empresas tanto europeas como mexicanas.

El término “desarrollo” se deriva del latín *roda*, que significa “rueda, rollo”. El desarrollo económico es el proceso que consiste en cambios en la cuantía, naturaleza y uso de los recursos productivos y en la cuantía y naturaleza de la producción que se obtiene con esos recursos. También se concibe al desarrollo económico como el proceso de cambio social que persigue como finalidad última la igualación de las oportunidades sociales, políticas y económicas, tanto en el plano nacional como en relación con sociedades que poseen patrones más elevados de bienestar material.³⁵ El desarrollo no sólo comprende lo económico, sino también las partes que integran la superestructura de la sociedad, es decir, lo político, lo social, lo jurídico, lo cultural, lo educativo, etc. Su objetivo es producir riqueza, distribuirla lo más equitativa posible, generar empleos y mayor número de

³⁵ Ortega, Arturo: “Diccionario de planificación económica”. Ed. Trillas. México:1989, Op. Cit., p. 88.

oportunidades para la sociedad.³⁶ Así vemos que el desarrollo simplemente es un proceso de carácter económico, político, social y cultural que tiende a aumentar la calidad de vida de todos los miembros integrantes de la sociedad, para alcanzar la más completa satisfacción de sus necesidades colectivas básicas.

Cabe aclarar que, en el ámbito de la economía, el desarrollo no es lo mismo que crecimiento, ya que se puede decir que mientras éste se mide o se evalúa por el aumento de los índices generales de carácter económico (como es el producto interno bruto, la balanza comercial, la inversión extranjera, el ingreso per cápita, etc.), el desarrollo implica que el progreso en el funcionamiento de los distintos sectores de la economía sea armonizado y lleve a una mejora de los niveles y de las condiciones de la vida colectiva o de la comunidad. Así que mientras el crecimiento tiene que ver con el progreso de la economía de una nación o de un Estado, el desarrollo tiene que ver más bien con el progreso de sus habitantes o de sus comunidades.

En este mundo globalizado donde cada vez es mayor la integración de los mercados internacionales, existen agentes que intervienen dentro del contexto económico empresarial de cada sociedad; el crecimiento y el desarrollo, que no son lo mismo. El crecimiento es el incremento en tamaño y número, estrictamente hablando, y el desarrollo empresarial es un proceso en el que el individuo aumenta su capacidad y pretende satisfacer sus propios deseos y los de los demás. Es un crecimiento en capacidad y en potencial, no en logros.³⁷

³⁶ *Ibíd.*, *Op. Cit.*, p.: 18-19.

³⁷ Ramírez Herrera, Lorena "La competitividad de la nueva visión empresarial en México", (4 de Julio de 2005). Disponible en:
http://www.uvmnet.edu/investigacion/episteme/numero3-05/enfoque/a_competitividad.asp

Las empresas de negocios tienen como una de sus responsabilidades básicas la generación de riqueza, por llamarle de alguna otra manera: la creación de valor. Entiéndase por empresa toda aquella unidad básica de producción, es decir el conjunto sistemático de recursos humanos, financieros, técnicos y de información que le permiten participar activamente en el proceso económico de la sociedad.³⁸

Existen dos tipos de recursos los cuales son indispensables en la creación y desarrollo de cada empresa³⁹: Los recursos materiales que hacen posible constituir una empresa, es decir, el capital humano y financiero, la propiedad (inmobiliaria, equipo y materias primas) y los socios comerciales, y los recursos no materiales que le permiten a las empresas desarrollar su actividad, o sea el entorno y el acceso a la información crítica.

Por lo consiguiente, es necesaria la cooperación entre las naciones porque, sin duda, colaborando unas con otras alcanzarán de mejor manera los objetivos o las metas que se propongan. En este caso lo que se pretende es el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas provenientes tanto de los países miembros de la Unión Europea como de nuestro país, México, teniendo claro que dicho desarrollo sólo se logrará cuando ambas regiones trabajen entablando negociaciones y conjuntando esfuerzos para que se haga una integración de los entes involucrados, ya sea personas, organizaciones o instituciones, en la consecución de beneficios mutuos. Pero para que se dé esta integración y cooperación entre ambas regiones, la Unión Europea y México, debe hacerse uso

³⁸ Mendez Morales, José: "Economía y la empresa". McGraw Hill. México: 1989, p.: 16

³⁹ Levanti, Carole: "Prácticas empresariales y apertura económica de México". Revista Comercio Exterior. México:2001, p. 51-55

de las técnicas aportadas por la promoción, la cual será el instrumento útil para llevar a cabo labores de impulso y convencimiento con la finalidad de aspirar a que se consoliden los programas o convenios de cooperación entre las dos regiones y así sus respectivos sectores empresariales se vean beneficiados considerablemente.

No debemos olvidar que la Unión Europea y nuestro país se encuentran desnivelados hablando en términos del potencial económico de cada región, pero resulta que las empresas europeas como mexicanas pueden ser apoyadas con la finalidad de obtener beneficios mutuos. Es a través de la integración, de la cooperación y la promoción entre la Unión Europea y México como se va a contribuir a que sus correspondientes sectores empresariales vayan alcanzando niveles de eficiencia, de productividad y de competitividad altos, repercutiendo esto en el crecimiento tanto de las economías de los países miembros de la Unión Europea como de la economía mexicana.

Por los tanto, la cooperación se va a generar cuando los entes (personas u organizaciones) estén dispuestos a unir sus esfuerzos para integrarse y así colaborar y luchar juntos en la búsqueda de lograr objetivos comunes. En este esfuerzo tendrá que ver mucho la promoción, que será la forma en que se va a dar el convencimiento y la aceptación de las propuestas, estrategias, planes o programas a través de los cuales las personas o las organizaciones van a tratar de impulsar tanto su integración como la cooperación entre ellos.

Y posteriormente, se procede a la realización o materialización de toda la serie de actividades o acciones que se hayan planteado y que se van a hacerse realidad gracias precisamente a la integración, la cooperación y la promoción.

Dichas actividades o acciones va a estar enfocadas a obtener un crecimiento, sobre todo de carácter económico, que a su vez motivará a que se consolide el desarrollo de las personas o de las organizaciones.

En nuestro caso, el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas se consolidará cuando la eficiencia y la competitividad arrojen cifras positivas y en constante ascenso, lo cual a su vez ocasionará que dichas empresas se vayan desarrollando progresivamente repercutiendo en beneficios en la calidad de vida y bienestar no sólo de sus integrantes, sino de la comunidad en general.

En el Capítulo siguiente se va a hablar de manera específica de los programas o convenios que la Unión Europea ha suscrito con nuestro país, revisándose cómo se ha llevado a cabo la evolución de dichos programas y la forma en que se ha ido materializando los mecanismos de cooperación e integración entre ambas regiones, hasta consolidarse con la firma del Tratado de Libre Comercio entre los países miembros de la Unión Europea y México.